Industrie Canada | Industry Canada

SERVICE DE TÉLÉCOMMUNICATION AU CANADA

1999-2000

Canada

101-04878/

La présente publication est disponible, sous forme électronique, sur Internet, à l'adresse suivante :
http://strategis.gc.ca/SSG/sf05414f.htm

La présente publication est aussi offerte, sur demande, sous d'autres formes.
Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente publication, veuillez communiquer avec :

Direction générale de la politique des télécommunications
Industrie Canada
Tour Jean-Edmonds Nord, 16e étage
300, rue Slater
Ottawa (Ontario) K1A 0C8

Tél. : (613) 990-4129
Télécop. : (613) 952-0567

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Analyse économique et financière

Allan MacGillivray	Directeur, Cadre de politique industrielle	(613) 998-4298	MacGillivray.Allan@ic.gc.ca
Dora Mozes	Conseiller principal de l'analyse des affaires	(613) 998-4367	Mozes.Dora@ic.gc.ca
Cimeron McDonald	Économiste	(613) 993-0206	McDonald.Cimeron@ic.gc.ca

Analyse réglementaire

Len St. Aubin	Directeur principal, Analyse industrielle et réglementaire	(613) 998-4341	StAubin.Len@ic.gc.ca
Malcolm Andrew	Conseiller principal en politique	(613) 998-3859	Andrew.Malcolm@ic.gc.ca
Catherine Dion	Analyste, Affaires réglementaires	(613) 998-3910	Dion.Catherine@ic.gc.ca

© Sa Majesté du chef du Canada (Industrie Canada) 2001
Le présent document peut être reproduit en utilisant des moyens électroniques ou photomécaniques ou d'autres moyens, y compris l'enregistrement dans un système de recherche documentaire.

Also available in English under the title, "*Telecommunications Service In Canada: An Industry Overview, 1999- 2000.*"

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX iii
LISTE DES FIGURES ..... iii,iv
FAITS SAILLANTS DE 1999-2000 v
INTRODUCTION vi

1.0 CONTRIBUTION À L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE 1-1

1.1 VALEUR AJOUTÉE (PRODUIT INTÉRIEUR BRUT) 1-3
1.2 EMPLOI 1-7
1.3 SALAIRES 1-8
1.4 INVESTISSEMENT DE CAPITAUX 1-9
1.5 COURBES DES PRIX DES SERVICES TÉLÉPHONIQUES 1-10

2.0 SEGMENTS DU MARCHÉ 2-1

2.1 LE MARCHÉ CANADIEN DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATION, 1999 2-4
2.2 MARCHÉ DES SERVICES LOCAUX 2-8
2.3 MARCHÉ DE L'INTERURBAIN 2-18
2.4 MARCHÉ INTERNATIONAL DE TÉLÉCOMMUNICATION 2-22

3.0 VOIES DE COMMUNICATION ET CONVERGENCE 3-1

3.1 LIGNES D'ACCÈS PAR CÂBLE 3-7
3.2 ABONNÉS MOBILES 3-11
3.3 ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE DE DISTRIBUTION DE RADIODIFFUSION 3-17
3.4 SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE À DOMICILE (SRD) ET SYSTÈME DE DISTRIBUTION MULTIPOINT (SDM) 3-19
3.5 SERVICE INTERNET 3-20

4.0 L'INDUSTRIE DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS 4-1

4.1 HISTORIQUE DES COMPAGNIES, 2000 4-7
4.2 PROFILS FINANCIERS DES COMPAGNIES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS, 1998-1999 4-17

5.0 L'INDUSTRIE DE LA RADIODIFFUSION ET DE LA TÉLÉDISTRIBUTION ... 5-1

5.1 HISTORIQUE DES COMPAGNIES, 2000 5-1
5.2 PROFIL FINANCIER DES COMPAGNIES CANADIENNES DE RADIODIFFUSION ET DE TÉLÉDISTRIBUTION, DE 1991 À 1999 5-11

TABLE DES MATIÈRES (Suite)

6.0 ÉVOLUTION DE LA CONCURRENCE 6-1

6.1 INTRODUCTION 6-1
6.2 LA *LOI SUR LA TÉLÉCOMMUNICATION DE 1993* 6-3
6.3 PRINCIPALES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES ET AUTRES INITIATIVES ANNONCÉES DEPUIS 1995 6-7
6.4 PRINCIPALES DÉCISIONS DU CRTC 6-14
6.5 PRINCIPALES MESURES RÉGLEMENTAIRES EN COURS 6-23

ANNEXE A: TABLEAU DE DONNÉES A-1

ANNEXE B: LISTE DE FOURNISSEURS CANADIENS DE SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATION B-1

ANNEXE C: TABLEAU DE DONNÉES RÉGLEMENTAIRES C-1

GLOSSAIRE I

TERMINOLOGIE DU SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS IV

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1-1	Économie globale et secteur des services	1-1
Tableau 1-2	Services de télécommunication	1-2
Tableau 2-1	Nombre de circonscriptions téléphoniques des ESLT ciblées par les ESLC	2-10
Tableau 2-2	Principaux exploitants internationaux de télécommunication qui doivent rendre des comptes publiquement	2-23
Tableau 3-1	Autres indicateurs de télédensité	3-2
Tableau 3-2	Convergence	3-6, 3-7
Tableau 3-3	Voies d'accès par câble, deuxième trimestre, 2000	3-8
Tableau 3-4	Corissance du nombre de lignes d'accès résidentielles et d'affaires par câble du RTPC, de 1988 à 1999	3-10
Tableau 4-1	Principales compagnies mères ou de holding du secteur des télécommunications	4-17
Tableau 4-2	Principales compagnies de télécommunications produisant des rapports publics	4-18,19
Tableau 4-3	Principales compagnies de services sans fil produisant des rapports publics	4-20
Tableau 5-1	Principales compagnies mères ou de holding du secteur de la télédistribution	5-11
Tableau 5-2	Principales compagnies de télédistribution	5-12
Tableau 5-3	Principales compagnies de radiodiffusion	5-12
Tableau 6-1	Gagnants provisoires de l'enchère des SCP	6-12
Tableau 6-2	Installations de câbles sous-marins (Stations de câble) par société	6-13
Tableau 6-3	Régime réglementaire en matière de construction et d'exploitation d'un câble sous-marin international	6-13

LISTE DES FIGURES

Figure 1-1	Distribution totale de l'économie PIB, 1999	1-3
Figure 1-2	Part du PIB total de l'économie du service de télécommunication, 1981-1999	1-4
Figure 1-3	Part du PIB total du service de télécommunication, 1981-1999	1-5
Figure 1-4	Croissance du PIB relatif du services de télécommunication, 1992-1999	1-6
Figure 1-5	Emploi dans le service de télécommunication, 1984-1999	1-7
Figure 1-6	Salaire moyen selon le secteur, 1992-1999	1-8
Figure 1-7	Part de l'investissement total de capital du service de télécommunication, 1981-1999	1-9
Figure 1-8	Courbes des prix à la consommation, 1990-2000	1-10
Figure 2-1	Principaux acteurs de l'industrie des services de télécommunication	2-1
Figure 2-2	Revenus provenant des services de télécommunication par segment de marché, 1990-1999	2-3
Figure 2-3	Segments de marché des services de télécommunication, 1999	2-4
Figure 2-4	Structure du secteur des services de télécommunication canadiens	2-5
Figure 2-5	Revenus provenant des services de télécommunication par source, 1999	2-7
Figure 2-6	Entreprises titulaires de services de télécommunication, 1999	2-8
Figure 2-7	Revenus provenant des services locaux sur ligne métallique par compagnie, 1999	2-11
Figure 2-8	Revenus provenant des services locaux sur ligne métallique, 1990-1999	2-12
Figure 2-9	Revenus d'exploitation provenant des services sur ligne métallique par source, 1999	2-12
Figure 2-10	Revenus d'exploitation provenant des services sans fil par source, 1999	2-13
Figure 2-11	Revenus provenant des services sans fil locaux par source, 1999	2-14
Figure 2-12	Croissance des revenus provenant des services sans fil, 1990-1999	2-15
Figure 2-13	Minutes facturées pour les services sans fil, 1999	2-16
Figure 2-14	Revenus provenant des services de téléappel par fournisseur, 1999	2-17
Figure 2-15	Revenus provenant des services interurbains par compagnie, 1999	2-19
Figure 2-16	Revenus provenant des services interurbains, 1992-1999	2-20
Figure 2-17	Revenus provenant des services interurbains sans fil par source, 1999	2-21

LISTE DES FIGURES (Suite)

Figure 2-18	Trafic de télécommunications internationales, 1995-1999	2-24
Figure 3-1	Télédensité: Lignes d'accès RTPC par câble et abonnés mobiles	3-2
Figure 3-2	Lignes d'accès RTPC par câble et abonnés mobiles, 1993-2000	3-3
Figure 3-3	Convergence	3-4
Figure 3-4	Lignes d'accès par câble, 1990-2000	3-9
Figure 3-5	Cellulaire, SCP et RMSE, Abonnés mobiles sans fil, 1990-2000	3-12
Figure 3-6	Marché canadien du cellulaire, du SCP et de la RMSE, Part des ajouts nets, quatrième trimestre de 1999	3-13
Figure 3-7	Marché canadien du cellulaire, du SCP et de la RMSE, Part des ajouts nets, quatrième trimestre de 2000	3-14
Figure 3-8	Marché canadien du cellulaire, du SCP et de la RMSE, Part de marché, quatrième trimestre de 1999	3-15
Figure 3-9	Marché canadien du cellulaire, du SCP et de la RMSE, Part de marché, quatrième trimestre de 2000	3-15
Figure 3-10	Revenu moyen mensuel par unité d'abonnés sans fil, 1990-1999	3-16
Figure 3-11	Abonnés au services de base par câble, 1993-2000	3-18
Figure 3-12	Fournisseurs de services Internet, 2000	3-21
Figure 3-13	Abonnés d'Internet, 1999	3-22
Figure 3-14	Abonnés d'Internet par câble à grande vitesse, 2000	3-23
Figure 4-1	Revenus et dépenses des services de télécommunication, 1999	4-1
Figure 4-2	Bénéfices d'exploitation des services de télécommunications, 1997-q1 2000	4-2
Figure 4-3	Dépenses en capital des services de télécommunications, 1981-1999	4-3
Figure 4-4	Dépenses en capital des services sans fil, 1987-1999	4-4
Figure 4-5	Dépenses en capital des services par câble et des services sans fil, 1999	4-5
Figure 4-6	Emploi dans les services de télécommunications, par segment, 1999	4-6
Figure 4-7	Organigramme des Entreprises Bell Canada (BCE) Inc.	4-9
Figure 4-8	Bilan de BCE Inc.	4-10
Figure 4-9	État des résultats de BCE Inc.	4-10
Figure 4-10	Organigramme de Aliant Inc.	4-12
Figure 4-11	Bilan de Aliant Inc.	4-13
Figure 4-12	État des résultats de Aliant Inc.	4-13
Figure 4-13	Organigramme de Telus Corporation	4-15
Figure 4-14	Bilan de Telus Corporation	4-16
Figure 4-15	État des résultats de Telus Corporation	4-16
Figure 5-1	Organigramme de Rogers Communications Inc.	5-3
Figure 5-2	Bilan de Rogers Communications Inc.	5-4
Figure 5-3	État des résultats de Rogers Communications Inc.	5-4
Figure 5-4	Organigramme de Shaw Communications Inc.	5-6
Figure 5-5	Bilan de Shaw Communications Inc.	5-7
Figure 5-6	État des résultats de Shaw Communications Inc.	5-7
Figure 5-7	Organigramme de CanWest Global	5-9
Figure 5-8	Bilan de CanWest Global	5-10
Figure 5-9	État des résultats de CanWest Global	5-10

FAITS SAILLANTS

- L'industrie des services de télécommunication *demeure un pivot de l'économie canadienne*, générant à elle seule 2,5 % du produit national brut (PNB) provenant de tous les secteurs économiques, 28,8 milliards de dollars en revenus, 104 600 emplois et 5,1 % de l'ensemble des investissements en capital au Canada en 1999.
- Côté revenus, *le marché local continue de surpasser le marché de l'interurbain*. En 1999, le marché local des services sur ligne métallique a généré 6,8 milliards de dollars, sensiblement comme le marché de l'interurbain qui a affiché des revenus de 6,2 milliards de dollars (excluant les revenus provenant des services de ligne directe et des services de transmission de données/haute vitesse). Par ailleurs, le marché local des services sans fil a lui aussi généré des revenus, lesquels se chiffrent à 3,1 milliards de dollars.
- *La convergence des marchés de services de communication traditionnels bat son plein*, surtout dans le cas des services d'accès à Internet. En effet, en décembre 2000, plus de 1,3 million de Canadiens étaient abonnés à un service Internet grande vitesse. De ces abonnés, 917 000 faisaient appel à des services de modem câble offerts par des câblodistributeurs et environ 500 000 utilisaient des services de lignes d'abonnés numériques offerts par des fournisseurs de services de télécommunication et de service Internet.
- En septembre 2000, *Entreprises Bell Canada (BCE), la plus importante société de portefeuille en télécommunications au Canada, a créé une nouvelle structure de marché avec cinq groupes de compagnies*, à savoir **Globemedia** (compagnie de multimédia qui comprend CTV, le portail Internet Sympatico-Lycos, The Globe and Mail et le site Web interactif de Globe and Mail), **Bell Canada**, **Téléglobe**, **Bell Emergis** et **Bell Ventures** (comprend de nombreuses autres unités opérationnelles périphériques, dont Bell Canada International, Télésat Canada, CGI Group Inc. et BCE Capital).
- Le Canada a été témoin d'*une des plus importantes acquisitions dans le secteur des télécommunications* en octobre 2000, lorsque Telus Mobily a acheté Clearnet pour devenir une compagnie de services sans fil à l'échelle nationale.
- À la mi-janvier 2001, *Industrie Canada a tenu sa deuxième vente aux enchères du spectre, cette fois pour de nouvelles bandes du spectre destinées aux services de communications personnelles (SCP)*. Cinq soumissionnaires ont été retenus de façon provisoire. Il s'agit de Bell Mobility, Rogers Wireless Inc., W2N Inc. et Thunder Bay Telephone. À elles seules, ces compagnies ont acheté 52 licences au coût total de 1,5 milliard de dollars.
- Depuis le 1er janvier 2001, *le CRTC utilise un nouveau régime pour percevoir la subvention explicite* rattachée aux tarifs de base du service de résidence. Le CRTC a opté pour un régime fondé sur les revenus selon lequel les fournisseurs de services de télécommunication canadiens versent un pourcentage (4,5 % en 2001) de leurs revenus bruts à un fonds national servant à subventionner le service téléphonique de résidence dans les régions à coût élevé, sans quoi il serait inabordable. Le taux d'imposition sera rajusté chaque année (décision Télécom CRTC 2000-745).

INTRODUCTION

La concurrence évolue dans tous les segments du secteur des communications et elle continuera de modifier la structure et la dynamique de l'industrie canadienne. Dans les industries du divertissement et des communications, les stratégies de croissance des affaires se sont traduites par un niveau sans précédent de fusions, d'alliances et de partenariats, dans les secteurs et entre les secteurs, à l'échelle mondiale afin de réussir à faire face à la concurrence. Les conglomérats médiatiques mondiaux font diminuer l'incertitude dans les affaires et ils contrôlent davantage la chaîne des valeurs médiatiques.

L'industrie canadienne des services de télécommunication a continué de subir des modifications et des développements importants en 1999 et 2000, incluant les activités du gouvernement et de l'industrie visant à assurer une concurrence durable et une expansion du marché. Certains des domaines d'intérêt particulier incluent le service Internet à grande vitesse et les services numériques sans fil qui permettent un accès plein texte au service Internet. En outre, la décision de 1999 du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) exige que les entreprises de câblodistribution titulaires offrant des services Internet revendent ces services aux fournisseurs de service Internet (FSI).

Dans une décision similaire, le CRTC a décidé en 2000 que pour offrir des services de ligne d'accès numérique (DSL), les FSI et les autres fournisseurs peuvent co-implanter leurs propres équipements dans les centraux des compagnies de téléphone titulaires locales, et ils peuvent revendre leurs services de lignes téléphoniques locales en cuivre selon les mêmes modalités et conditions qui s'appliquent aux compagnies de téléphone locales.

En 1999-2000, le CRTC a identifié un niveau de service téléphonique de base auquel tous les canadiens devraient avoir accès, et il a commencé à exiger que les compagnies de téléphone mettent en oeuvre des plans d'amélioration des services qui permettraient de fournir ce niveau de service aux régions non desservies et aux régions mal desservies de leurs territoires d'exploitation. Le CRTC a également modifié sa façon de percevoir la subvention explicite allouée aux tarifs de base du service téléphonique résidentiel en adoptant un mécanisme fondé sur les revenus selon lequel les fournisseurs canadiens de services de télécommunication doivent payer un pourcentage de leurs revenus bruts éligibles générés par des services de télécommunication dans un fonds national.

La présente publication présente une vue d'ensemble de l'activité économique, du rendement financier, et des développements relatifs à la réglementation et à l'expansion de l'entreprise dans l'industrie canadienne des services de télécommunication. La publication a été développée à partir des informations obtenues de plusieurs sources différentes, incluant Statistique Canada, les rapports publics de compagnies, et le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC).

La **Section 1** décrit la contribution de l'industrie des services de télécommunication à l'économie dans son ensemble en présentant un instantané de la situation financière de l'industrie, et offre un aperçu de son développement depuis le début des années 1980. La **Section 2** présente une description plus détaillée des différents segments de l'industrie des services de télécommunication en mettant l'accent sur les marchés de télécommunication locaux, interurbains, et internationaux. En outre, elle présente également les principaux participants dans les segments du marché des services sur lignes métalliques et des services sans fil, et les tendances historiques des revenus pour le secteur dans son ensemble. La **Section 3** présente les informations concernant les voies d'accès des services sur lignes métalliques et les abonnés aux services sans fil, et elle présente également les informations concernant les fournisseurs de service Internet, en soulignant la taille de leur segment, les services d'accès, et le nombre d'abonnés. La **Section 4** et la **Section 5** résument le rendement financier des principaux intervenants parmi les compagnies canadiennes de télécommunication, de radiodiffusion et de télédistribution. Elles soulignent également les

informations corporatives et financières pour les compagnies offrant des services sur lignes métalliques et des services sans fil en 1999. La **Section 6** résume la politique et l'environnement de réglementation de l'industrie des services de télécommunication.

1.0 LA CONTRIBUTION À L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE

La présente section décrit de quelle façon le secteur des services de télécommunication contribue à l'ensemble de l'économie canadienne. L'accent est mis sur la valeur ajoutée, l'emploi, les salaires, l'investissement de capitaux et les courbes de prix. Le tableau 1-1 montre la relation qui existe entre l'économie et ses deux principales divisions, les produits et services. Le tableau 1-2 donne un aperçu financier des entreprises de télécommunication.[1]

Tableau 1-1

Économie globale et secteur des services								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 T1*	2000 T2*
PIB (Valeur ajoutée)	millions de dollars de 1992							
Tous les secteurs	645 956	663 082	673 088	700 804	721 003	750 581	772 103	779 674
Services	434 823	445 685	451 327	466 523	482 141	500 846	513 253	518 036
Produits	211 133	217 397	221 761	234 281	238 862	249 735	258 850	261 638
Emploi	milliers							
Économie globale	10 592	10 816	10 907	11 204	11 476	11 679	14 486	14 950
Services	8 150	8 332	8 393	8 598	8 772	8 914	10 794	11 049
Produits	2 441	2 484	2 515	2 606	2 704	2 765	3 692	3 901
Salaire moyen	dollars courants par année							
Économie globale	29 550	29 835	30 475	31 110	31 529	31 741	32 316	32 523
Services	27 319	27 540	28 043	28 525	28 801	29 078	29 495	29 693
Produits	36 997	37 534	38 592	39 636	40 376	40 325	41 594	41 483
Dépenses de consommation	millions de dollars courants							
Économie globale	447 748	462 865	482 367	512 454	532 926	558 567	144 145	146 131
Services	240 241	249 368	261 707	276 614	288 578	300 705	77 196	78 552
Produits	207 507	213 497	220 660	235 840	244 348	257 862	66 949	67 579
Prix	IPC de janvier 1990 = 100							
Tous les articles	112,3	112,9	114,8	117,2	118,5	119,3	122,4	123,4
Services	114,6	117,3	119,7	121,8	123,6	125,3	127,3	128,9
Produits	110,1	109,2	110,4	113,3	114,3	114,2	118,4	118,8
	changement en % depuis la dernière période						changement en % depuis le dernier trimestre	
Économie								
PIB (réel)	4,5	2,7	1,5	4,1	2,9	4,1	1,0	0,9
Dépenses de consommation	4,1	3,4	4,2	6,2	4	4,8	0,8	1,8
Prix	0,2	2,2	1,6	1,6	0,9	1,7	2,6	0,8

*Les niveaux trimestriels correspondent à des valeurs annuelles désaisonnalisées. Les taux de croissance trimestriels sont calculés en fonction du trimestre précédent.
Source: Statistique Canada

[1]Actuellement, le code CTI-482 de 1980, *Industrie de la transmission de télécommunication,* s'applique aux établissements dont l'activité principale est l'exploitation de services téléphoniques et d'autres services de télécommunication électro-magnétique. Le code CTI-483, *Autres industries de télécommunication* s'applique aux établissements dont l'activité principale consiste à fournir du service de télécommunication non classé dans la catégorie CTI-482. On espère que la mise en œuvre du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) facilitera grandement la définition de l'industrie du service de télécommunication. Dans les pages suivantes, l'industrie des services de télécommunication est définie d'une façon qui correspond plus étroitement au SCIAN de 1997.

Tableau 1-2

Services de télécommunication*								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 T1**	2000 T2**
	millions de dollars de 1992							
PIB (valeur ajoutée)								
Entreprises/autres télécomm.	12 945	13 391	13 781	14 513	15 684	18 670	21 048	21 854
Économie globale	645 956	663 082	673 088	700 804	721 003	750 581	772 103	779 674
Emploi	milliers							
Services de télécommunication	111	116	104	103	105	105	107	107
Salaire moyen	dollars courants par année							
Entreprises de télécommunication	42 805	43 629	43 859	44 867	44 624	43 725	43 224	43 282
Autres télécommunication	32 400	33 104	32 301	29 878	33 002	33 275	32 853	33 144
Prix	IPC de janvier1990 = 100							
Services de télécommunication	102,5	102,0	107,5	113,5	119,8	110,6	110,8	112,2
	millions de dollars courants							
État des résultats								
Revenus d'exploitation	17 645	19 445	21 647	24 136	27 454	29 683	7 575	7 366
Dépenses d'exploitation	13 258	15 500	16 789	18 624	22 009	25 275	6 343	6 075
Bénéfices d'exploitation	4 387	3 945	4 858	5 512	5 445	4 409	1 171	1 291
Bénéfices net	1 551	1 188	1 780	239	1 707	1 529	385	354
Bilan								
Actif	57 388	59 710	61 105	60 802	56 779	61 493	60 840	61 999
Passif	34 966	37 624	39 425	39 261	36 935	38 237	38 859	40 563
Capitaux propres	22 422	22 086	21 681	21 541	19 843	23 256	21 981	21 436
Capital-actions	17 205	17 418	16 076	16 764	18 376	23 609	24 395	24 711
Bénéfices non répartis	14 176	12 024	15 769	13 194	3 228	(4 770)	(3 309)	(4 123)
Tableau analytique								
PIB (réel)	% du PIB canadien							
Entreprises/autres télécomm.	2,0	2,0	2,1	2,1	2,2	2,5	2,7	2,8
		changement en % depuis la dernière période					changement en % depuis le dernier trimestre	
PIB (réel)								
Entreprises/autres télécomm.	4,0	3,4	2,9	5,3	8,1	19,0	4,7	3,8
Économie globale	4,5	2,7	1,5	4,1	2,9	4,1	1,1	1,0
Emploi								
Services de télécommunication	2,9	4,6	(10,0)	(0,9)	1,9	(0,5)	0,6	0,2
Prix								
Services de télécommunication	0,9	(0,5)	5,4	5,6	5,5	(7,6)	0,0	1,2
Finances								
Revenus d'exploitation	6,9	10,2	11,3	11,5	13,7	8,1	3,8	(2,0)
Dépenses d'exploitation	9,1	16,9	8,3	10,9	18,2	14,8	5,7	(4,2)
Actif	6,5	4,0	2,3	(0,5)	(6,6)	8,3	2,3	1,9
Passif	10,1	7,6	4,8	(0,4)	(5,9)	3,5	10,1	4,4

* « Services de télécommunication » comprend les entreprises de télécommunication et les autres services de télécommunication. On peut trouver des exemples d'entreprises qui font partie de ces catégories à l'annexe B.

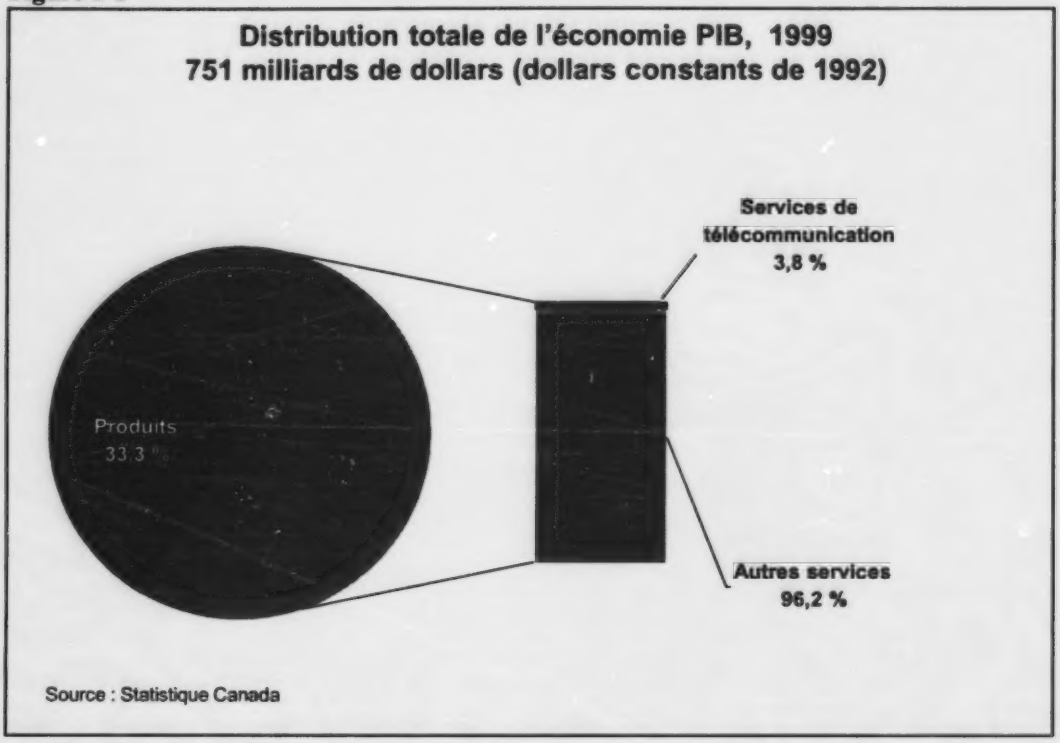
** Les niveaux trimestriels correspondent à des valeurs annuelles désaisonnalisées, sauf en ce qui concerne les variables de l'état des résultats qui se rapportent au trimestre en question. Les taux de croissance trimestriels sont calculés en fonction du trimestre précédent.

Source : Statistique Canada

1.1 VALEUR AJOUTÉE[2] (PRODUIT INTÉRIEUR BRUT)

En 1999, le secteur du service a contribué pour environ 68,6 % du produit intérieur brut canadien (PIB). De ce montant, les services de télécommunication ont contribué pour environ 3,8 % au PIB du secteur du service (Figure 1-1).

Figure 1-1

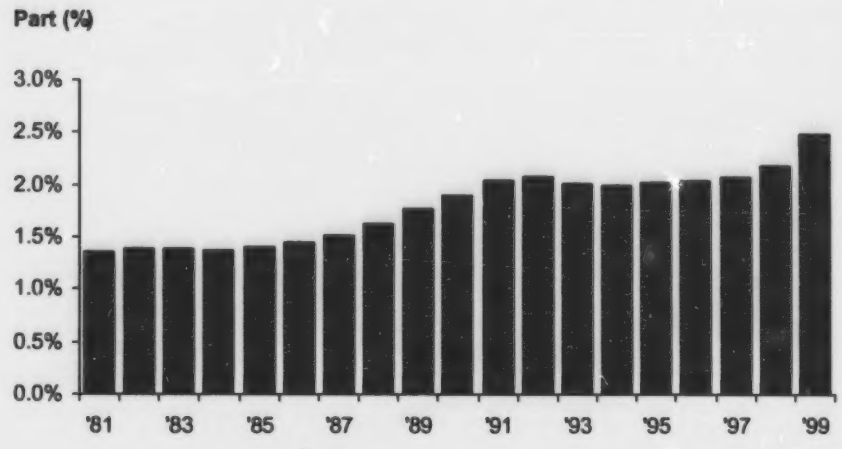


[2]On utilise le terme « valeur ajoutée » pour décrire la valeur nette de la production d'un groupe industriel. La valeur ajoutée équivaut aux différences entre la valeur des extrants d'une industrie et la valeur des intrants qu'elle utilise pour produire ses extrants (c'est-à-dire, travail, capitaux et matières brutes).

Figure 1-2 montre que les services de télécommunication ont contribué pour environ 2,5 % à la valeur ajoutée totale de l'économie.

Figure 1-2

Part du PIB total de l'économie du service de télécommunication, 1981-1999



Source : Statistique Canada

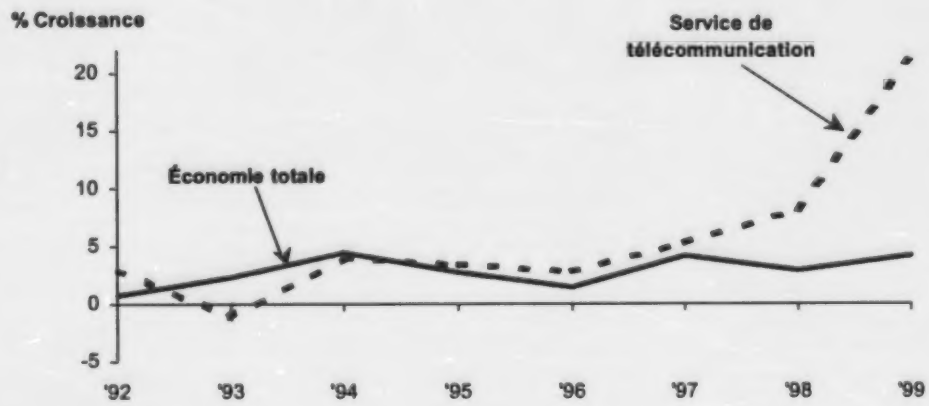
Les services de télécommunication ont produit 19 milliards de dollars de valeur ajoutée, soit une augmentation de 19 % par rapport à l'année précédente. Comme le taux de croissance annuel composé (TCAC) de 1981 était de 6 %, il y a eu une augmentation totale de 12,2 milliards de dollars, ou de 187 % (Figure 1-3, annexe A, tableau A-1).

Figure 1-3

Au cours de la même période, les services de télécommunication ont pour l'essentiel dépassé le rendement de l'économie globale. Certaines années, ils ont connu une croissance cinq fois plus rapide que celle de l'économie globale. Par exemple, en 1999, les services de télécommunication ont affiché un rendement supérieur de 15 % à celui de l'économie,
(Figure 1-4, annexe A, tableau A-1).

Figure 1-4

Croissance du PIB relatif du service de télécommunication, 1992-1999



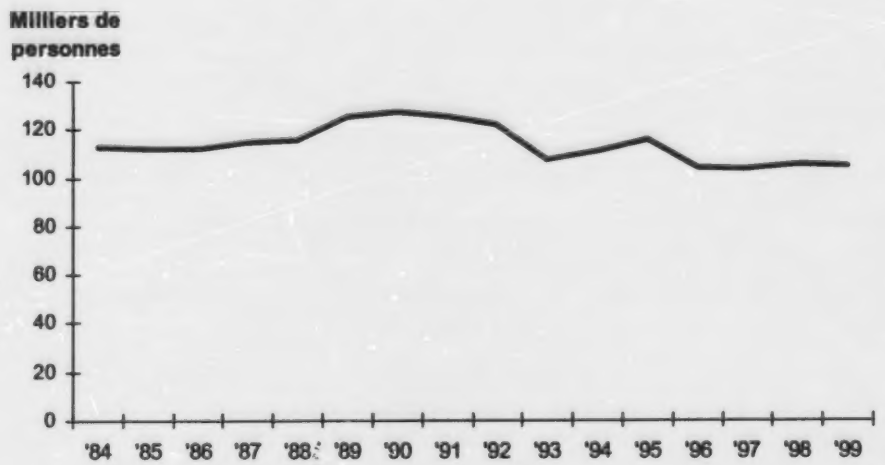
Source : Statistique Canada

1.2 EMPLOI

Au cours des quatre dernières années, l'emploi dans le secteur des services de télécommunication est demeuré stable. En 1999, ce secteur a employé en moyenne 104 600 personnes. Il s'agit d'une diminution de 0,5 % par rapport à l'année précédente, et d'une diminution de 18 % par rapport au début des années 1990, où l'emploi était à son meilleur. Du milieu des années 80 à 1999, le TCAC des employés du secteur a diminué de 0,5 %,(Figure 1-5, annexe A, tableau A-2).

Figure 1-5

Emploi dans le service de télécommunication, 1984-1999



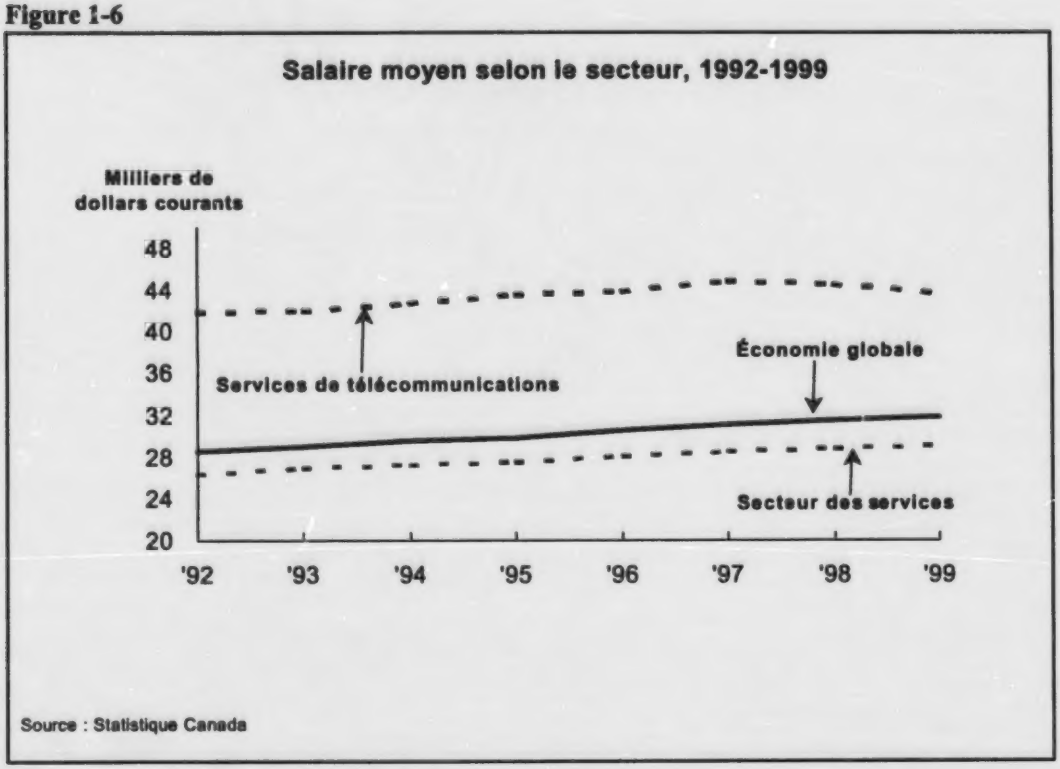
Source : Statistique Canada

1.3 SALAIRES

En 1999, le salaire moyen du secteur de télécommunication s'établissait à environ 43 725 $. C'est 38 % de plus que l'ensemble de l'économie (31 741 $) et approximativement 50 % de plus que le secteur des services (29 078 $), dans son ensemble. De 1992 à 1999, le TCAC du salaire moyen du secteur s'est établi à environ 0,6 %, (Figure 1-6).

Le salaire moyen dans l'économie globale, le secteur des services et le secteur des services de télécommunication ont tendance à être à la hausse. Cependant, le salaire annuel moyen des employés des services de télécommunication a fluctué davantage. Ce phénomène est attribuable au ratio techniciens-gestionnaires du secteur des services de télécommunication et à leurs salaires relatifs, (Figure 1-6).

Figure 1-6



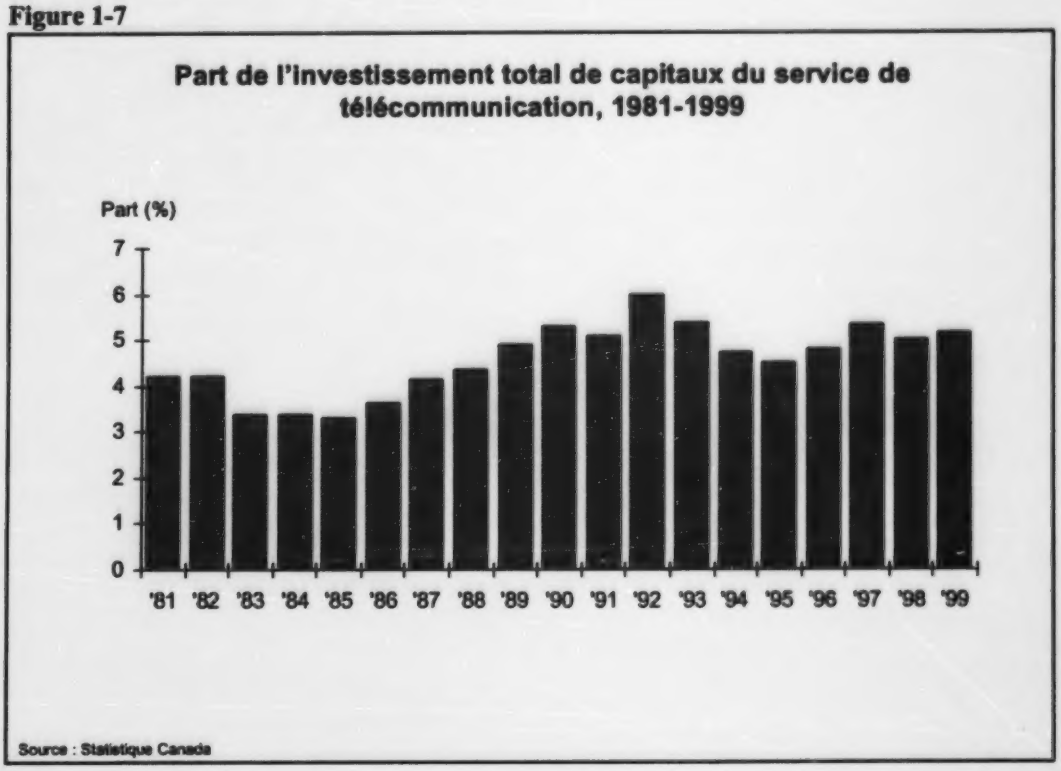
Les tableaux 1-1 et 1-2 fournissent de renseignements supplémentaires sur le salaire moyen.

1.4 INVESTISSEMENT DE CAPITAUX[3]

Comme la figure 4-3 de la section 4 le montre, en 1999, les investissements de capitaux ont atteint 6,3 milliards de dollars en dollars constants de 1992. Il s'agit d'une augmentation de 4,6 % par rapport à 1998 et de 93 % depuis 1981. Pour la même période, le TCAC de l'investissement des capitaux du secteur s'établit à environ 2,7 %.

Par rapport à l'ensemble de l'économie, la part des investissements de capitaux dans l'économie de ce secteur était de 5,1 % en 1999, soit une augmentation modeste par rapport à 1998 (5,0 %). La figure 1-7 montre que ce pourcentage a fluctué au cours des 19 ans et qu'il a atteint un sommet de 6 % en 1992. Au cours des quelques années qui ont suivi, on a assisté à un léger déclin.
Le graphique révèle également que la part des investissements des capitaux totaux s'est stabilisée au cours de la dernière partie des années 90 (Figure 1-7, annexe A, tableau A-3).

Figure 1-7



[3]La section 4 fournit des renseignements supplémentaires sur l'investissement des capitaux.

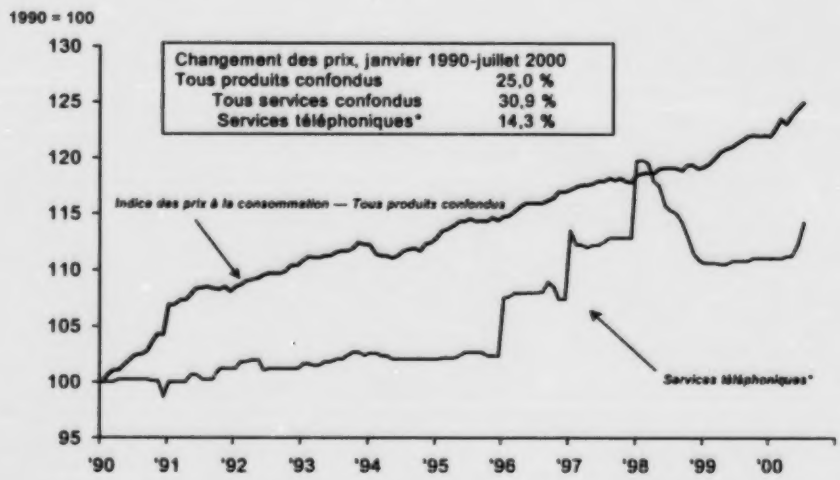
1.5 COURBES DES PRIX DES SERVICES TÉLÉPHONIQUES

Lorsqu'on compare l'Indice des prix à la consommation (IPC) tous les produits confondus à l'Indice des prix des services téléphoniques de Statistique Canada[4], on constate que, de janvier 1990 à juillet 2000, l'IPC pour tous les produits confondus a augmenté de 25,0 %, tandis que l'ensemble des services téléphoniques n'a augmenté que de 14,3 % (Figure 1-8, annexe A, tableau A-4).

L'effet des augmentations des tarifs des services téléphoniques locaux (rééquilibrage des tarifs) ressort clairement de la Figure 1-8. On a augmenté les tarifs au début de 1996, en 1997 et en 1998 de façon que les prix des services locaux résidentiels reflètent davantage le coût de l'offre des services locaux avant l'arrivée de la concurrence dans le segment local.

Figure 1-8

Courbes des prix à la consommation, 1990-2000



Source : Statistique Canada

*Comprend le service de base local, l'installation et la réparation, le matériel téléphonique et les frais d'interurbains.

[4] L'Indice des prix des services téléphoniques reflète les tarifs des services téléphoniques locaux de base, les autres tarifs locaux, le prix de l'installation et de la réparation, les prix du matériel téléphonique et les tarifs de services interurbains. L'Indice représente principalement les tarifs des services locaux de base et des services interurbains. L'ensemble des services téléphoniques est maintenu au fil des ans. De façon particulière, on tient pour acquis que le nombre et la composition des minutes d'interurbain sont constants au fil des ans.

Les accroissements visant à rééquilibrer les tarifs correspondent dans le tableau aux pics de la ligne de l'indice des prix des services téléphoniques.[5]

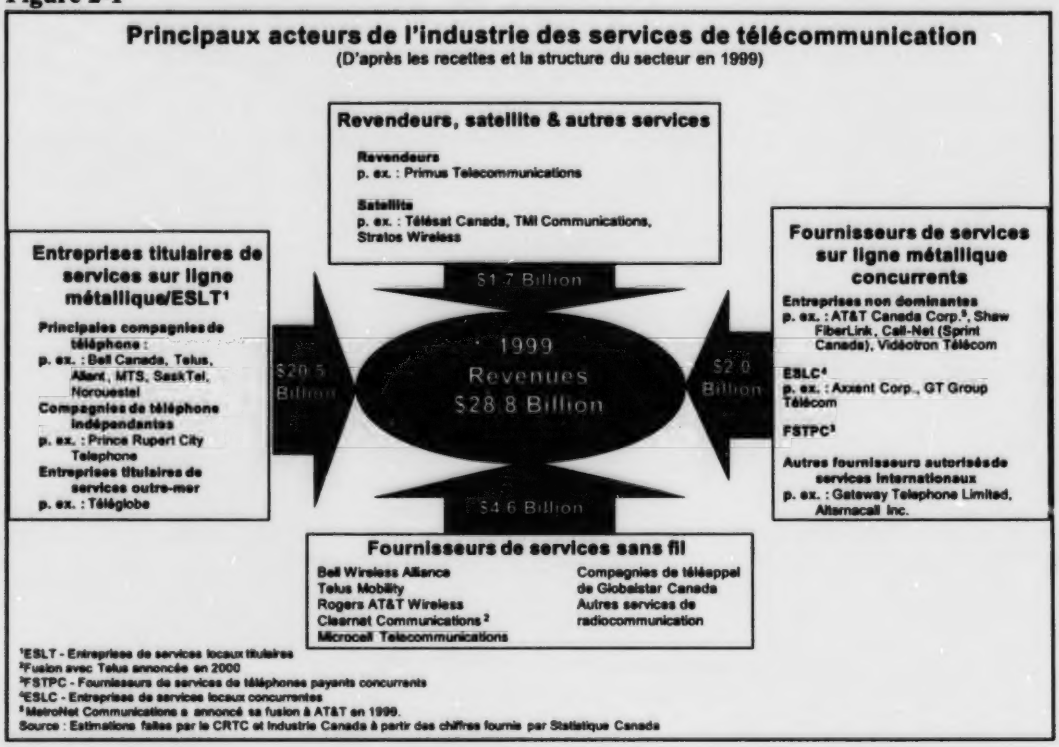
La diminution de l'indice des prix qui a commencé en 1998 peut s'expliquer par le déclin des prix qu'a accusé principalement le secteur des services interurbains face à la concurrence accrue dans ce segment du marché. On peut attribuer la récente montée de l'indice des prix qui a commencé en avril 2000 aux augmentations du coût des services locaux dans toutes les régions du pays.

[5] Pour de plus amples renseignements, voir la section 6.

2.0 SEGMENTS DU MARCHÉ

Figure 2-1 illustre la segmentation du secteur canadien de services de télécommunication. En 1999, les recettes dexploitation annuelle totale du secteur de services de télécommunication ont augmenté de 4 % par rapport à 1998, pour sétablir à 28,8 milliards de dollars.

Figure 2-1



Le **segment des compagnies de téléphone filaire attitrées** est le plus important au chapitre des revenus annuels. Ce segment comprend Bell Canada, Telus Communications, Aliant Communications, MTS Communications, SaskTel, et 43 compagnies de téléphone indépendantes qui exercent leurs activités au Québec, en Ontario, et à Prince Rupert (Colombie-Britannique). Ensemble, ces compagnies titulaires, y compris Téléglobe, ont généré en 1999 un total de 20.5 milliards de dollars de revenus, (annexe B, tableau B-2 et tableau B-3).

Jusqu'au 1er octobre 1998, Téléglobe Canada avait le monopole des installations outre-mer. Le 1er octobre 1998, ce segment du marché a été ouvert à la concurrence. Le 15 février 2000, Bell Canada a annoncé qu'elle augmenterait le nombre d'actions qu'elle détient dans Téléglobe, de 23,1 % à 100 %. Cette transaction a été effectuée au cours du troisième trimestre de 2000.

Les **fournisseurs de services de téléphonie filaire** comprennent les fournisseurs de services de télécommunication (entreprises et non-entreprises) qui font concurrence aux entreprises titulaires dans divers marchés de services locaux et interurbains. En 1999, ils ont généré des revenus de 2,0 milliards de dollars. Les principales entreprises non dominantes concurrentielles comprennent AT & T Canada, Shaw FiberLink, Call-Net (Sprint Canada) et VidéotronTélécom (annexe B, tableau B-4). Parmi les entreprises de services locaux concurrentiels (ESLC), mentionnons Axxent Corp., GT Group Telecom et Futureway Communications, (annexe B, tableau B-5, tableau B-6 et tableau B-7). De plus, ce segment inclut Gateway Telephone Ltd., Alternacall Inc., TMI Communications, et 188 autres fournisseurs de services internationaux autorisés, (annexe B, tableau B-12 et tableau B-13).

En 1999, le segment des **fournisseurs de services sans fil** a généré au total 4,6 milliards de dollars de revenus. Ce segment comprend Bell Wireless Alliance, Telus Mobility, Rogers AT&T Communications sans fil, Clearnet Communications et Microcell Telecommunications. Il comprend également les entreprises de services de télémessagerie et d'autres sociétés exploitantes de radiocommunication, comme les fournisseurs de services d'acheminement des messages (annexe B, tableau B-10).

Le segment des **Revendeurs, satellite et d'autres services de télécommunication** comprend Télésat Canada. Avant le 1er mars 2000, Télésat Canada était la seule entreprise autorisée à offrir des services fixes par satellite au Canada et entre le Canada et les États-Unis. Le monopole a été aboli en mars 2000. En 1999, le segment de « télécommunication par revendeurs, satellite et autres » a contribué pour 1,7 milliards de dollars de revenus au secteur canadien des services de télécommunication (annexe B, tableau B-11). Les revendeurs de services de télécommunication (plus de 436), comme Primus Telecommunications, font également partie de ce segment (annexe B, tableau B-8 et tableau B-14).[1]

La figure 2-2 montre que, de 1998 à 1999, les revenus des compagnies de téléphone filaire attitrées ont chuté de 3,2 % (687 millions de dollars). Ce déclin est principalement attribuable à une réduction de leurs revenus provenant de la vente de services interurbains[2]. Cette réduction a été compensée par un accroissement des revenus de 952 $ millions de dollars dans d'autres segments.

---

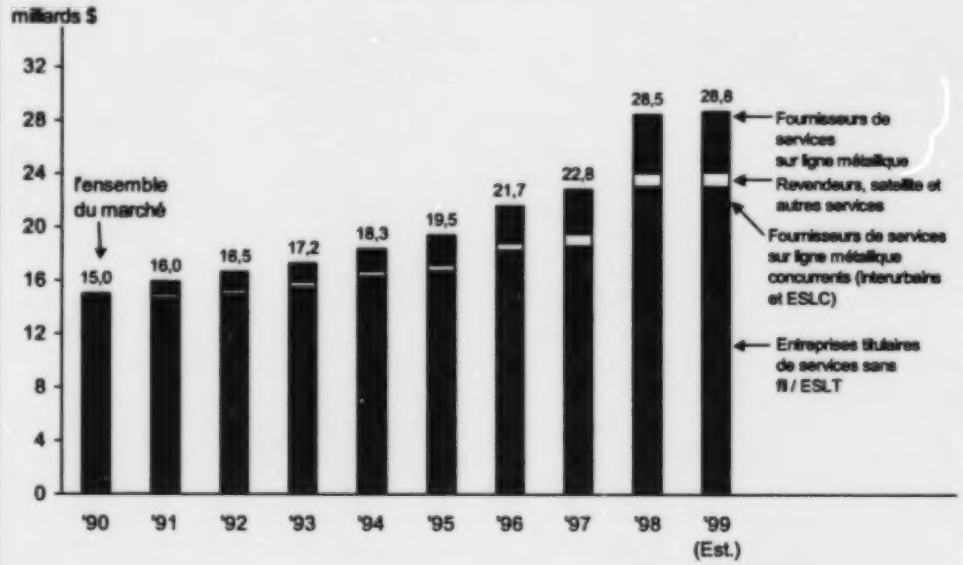
[1]De plus, 22 groupes de partageurs combinent la demande en services de télécommunication dans certains immeubles (annexe B, tableau B-9).

[2]Le marché de l'interurbain est étudié plus en détail à la section 2.3.

Les fournisseurs de services de téléphone filaire concurrents ont été responsables d'environ 77 %, (729 millions de dollars) de cette augmentation; tandis que les fournisseurs de services sans fil y ont contribué pour environ 18 % (176 millions de dollars); et le segment des revendeurs, satellite et d'autres services de télécommunication, pour 5 % (47 millions de dollars).

Figure 2-2

Revenus provenant des services de télécommunicationpar segment de marché, 1990-1999



Source : Estimations faites par Industrie Canada à partir des données de Statistique Canada et des rapports annuels des compagnies.

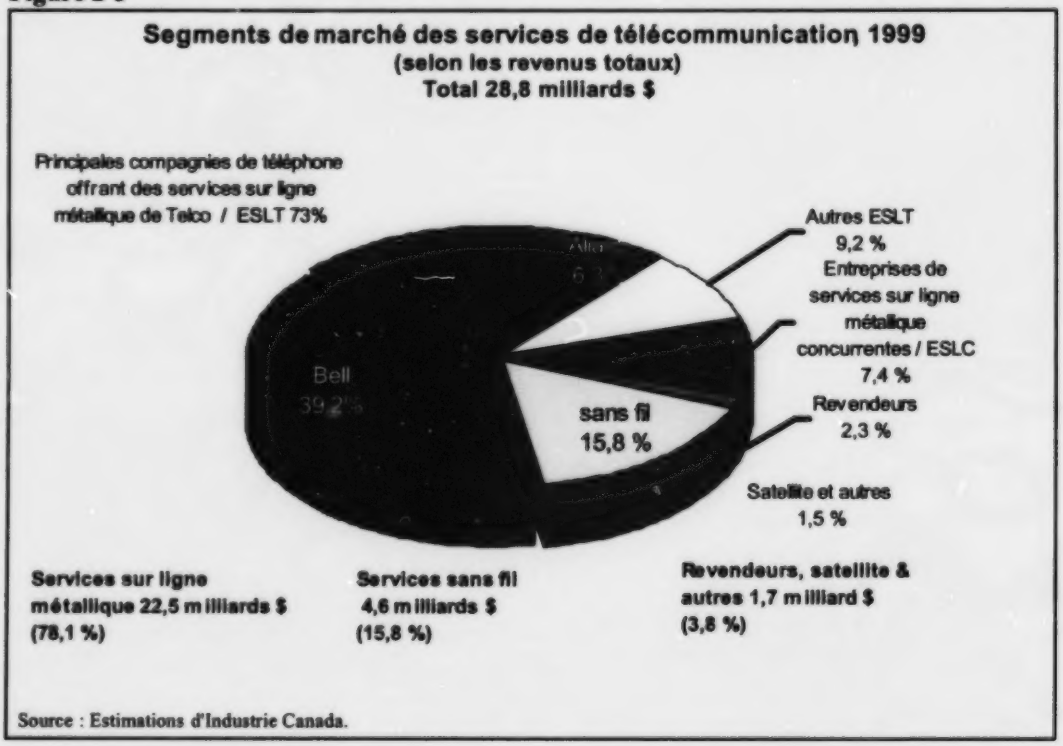
L'augmentation considérable survenue entre 1997 et 1998 est due aux modifications comptables, particulièrement le traitement des transactions intrasectorielles, p. ex. l'interconnexion et la contribution[3]. À partir de 1998, ces transactions ont été déclarées sur une base brute plutôt que sur une base nette.

[3]L'interconnexion renvoie aux services et aux installations au-delà du point d'interconnexion, notamment la commutation et le regroupement, visant à mettre fin au trafic au nom d'un fournisseur de services de télécommunication d'origine. Cela comprend le transit ou le transport prévu aux termes d'un tarif ou d'un accord d'interconnexion. La contribution renvoie aux paiements (par minute ou par circuit) issus de revenus de services de télécommunication interurbains intérieurs et internationaux visant à couvrir les moins perçus en revenu dans la prestation de services locaux / d'accès.

2.1 LE MARCHÉ CANADIEN DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATION, 1999

La figure 2-3 présente les revenus de 1999 selon les segments du marché. En 1999, les principales compagnies de téléphone filaire indépendantes ont généré environ 73 % des revenus totaux, qui se sont établis à 28,8 milliards de dollars. Les entreprises de services interurbains filaires concurrentielles et les entreprises de services locaux concurrentielles (ESLC) ont généré 7,4 % des revenus d'exploitation. Les fournisseurs de services sans fil ont produit 15,8 % des revenus du secteur pour 1999. Les revendeurs, les entreprises de télécommunication par satellite et les autres ont obtenu une part du marché de 3,8 %.

Figure 2-3

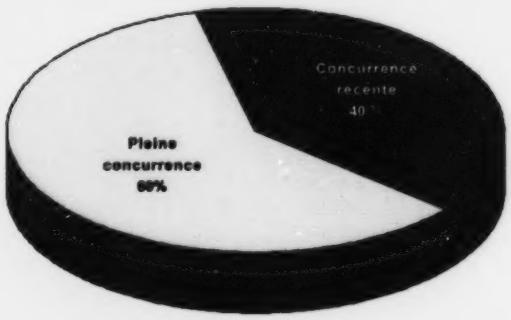


Source : Estimations d'Industrie Canada.

À l'automne 2000, environ 60 % des activités du secteur des services de télécommunication se sont effectuées dans des marchés pleinement concurrentiels. Ces marchés comprennent les services interurbains et sans fil, le matériel et les autres services liés à la télécommunication, segment dans lequel au moins deux entreprises se font concurrence pour fournir des services. Dans ces marchés, les transactions de services interurbains se taillent la part du lion (Figure 2-4).

Figure 2-4

Structure du secteur des services de télécommunication canadiens
(pourcentages établis d'après les revenus de 1999*)



- Services interurbains
- Services sans fil
- Services connexes (p. ex. : équipement terminal, services Internet de gros et lignes directes)
- Services locaux
- Services fixes de transmission par satellite à l'intérieur du Canada et entre le Canada et les É.-U.

*Les pourcentages donnent une répartition approximative des revenus générés dans chaque segment de l'industrie des services de télécommunication
Source : Estimations d'Industrie Canada

Le marché de la téléphonie cellulaire/SCP (services de communication personnelle numérique) est parmi les segments les plus concurrentiels de l'ensemble du secteur de télécommunication. L'arrivée de nouveaux concurrents a stimulé l'innovation et la concurrence des prix sur le marché. On prévoit une croissance continue pour l'année prochaine. De plus, les fournisseurs de services satellite de pointe ont fourni et continueront de fournir des services de télécommunication fixes et mobiles, faisant profiter toutes les régions du Canada des avantages qu'offrent les services de télécommunication de pointe. Combinés à ces progrès, les nouveaux services terrestres à haute vitesse, comme la ligne d'abonné à haute vitesse dans la bande de fréquences de 24/38 Gigahertz et les services de communications multipoints (SCM), ajouteront de nouvelles dimensions au marché concurrentiel local et laissent présager que les entreprises et les consommateurs pourront un jour accéder aux services de communications sans fil à haute vitesse.

Une autre tranche de 40 % du marché des services de télécommunication est pleinement ouvert à la concurrence. Cependant, il n'a pas encore élaboré de structure concurrentielle dans laquelle plusieurs entreprises rivalisent dans la plupart des régions et des marchés de produits (Figure 2-5).

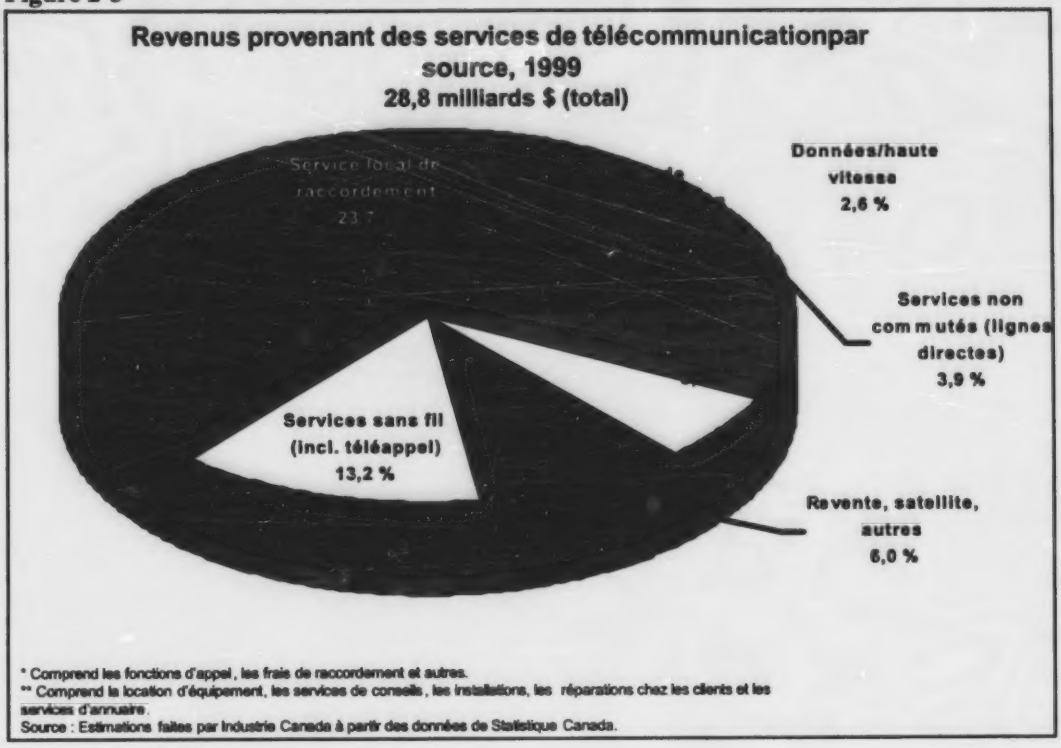
La concurrence dans le marché des services locaux, qui est relativement nouvelle, est retardée par des considérations temporelles et des dépenses en immobilisations. S'il y a maintenant de nombreux acteurs dans les marchés principaux, phénomene qui se répand rapidement, la concurrence ne s'est pas encore installée dans toutes les régions du Canada. Par exemple, un grand nombre d'ESLC (entreprises de services locaux concurrentiels) autorisées (44), les principales étant; Axxent, GT Telecom Group et Futureways, se font concurrence dans certaines régions. Pour de plus amples renseignements sur la concurrence dans le secteur des services téléphoniques locaux, consultez la section 2.2.

En 1999, les services locaux ont généré la plus grande part de revenus, soit 23,7 % (6,8 milliards de dollars). Les services interurbains filaires et sans fil[4] viennent au deuxième rang, avec 21,6 % des revenus (6,2 milliards de dollars). Les services sans fil, principalement des services de téléphonie cellulaire et de télémessagerie, en ont généré 11,2 % (3,8 milliards de dollars). Le reste des revenus provient de la prestation de services d'entreprises, de services téléphoniques et de frais de branchement (8,3 %), des services de transmission de données ou d'accès Internet haute vitesse (2,6 %), de télécommunication non commutée et autres (3,9 %), de la revente, de télécommunication par satellite et autres (6,0 %) et des services non liés à la télécommunication (9,5 %), (Figure 2-5).

[4]Les services interurbains ne comprennent pas les lignes privées ni les revenus générés par les services de transmission de données/à haute vitesse, qui sont généralement classés dans la catégorie « revenus provenant des services interurbains » dans les rapports annuels.

Les revenus provenant des services non liés à la télécommunication comprennent les services Internet de détail. Cependant, cette valeur ne comprend pas les revenus dexploitation des principaux fournisseurs de services Internet de détail commutés (par ex., Bell Sympatico). De plus, elles ne reflètent pas les activités des fournisseurs indépendants de services Internet de détail commutés (p. ex., UUNet) ni les fournisseurs de services Internet par câble (p. ex., Rogers@home, Shaw@home). La section 3 fournit de plus amples renseignements à ce sujet. En outre, la composante « données/haute vitesse » comprend les revenus provenant de la vente en gros sur Internet, (Figure 2-5).

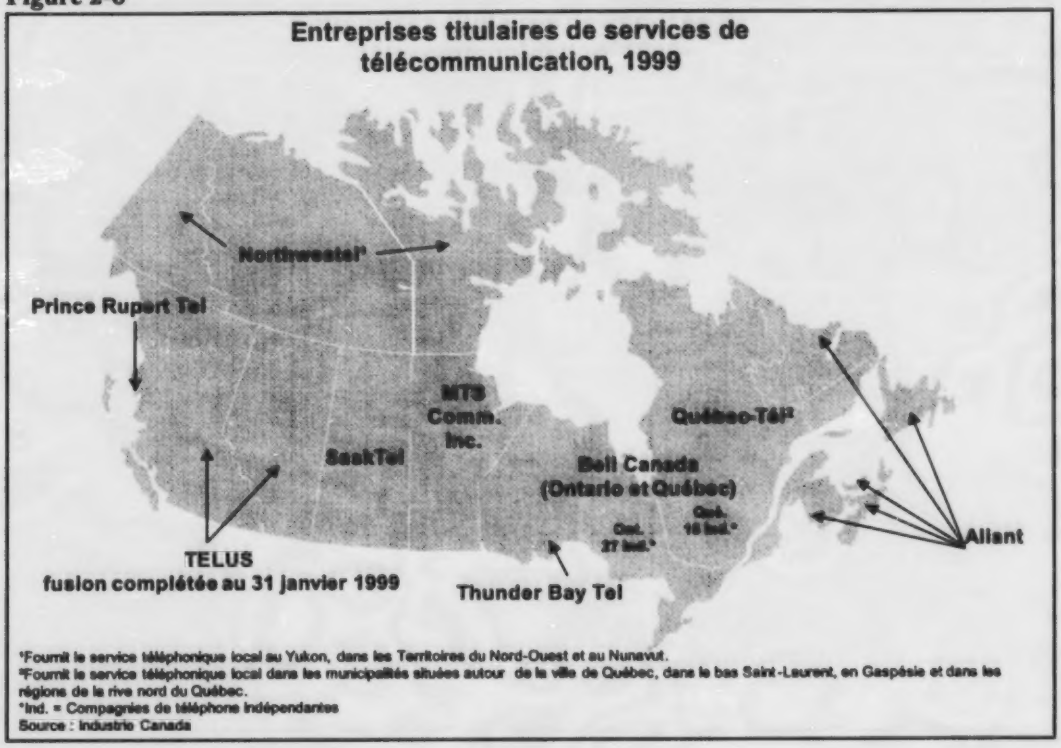
Figure 2-5



2.2 MARCHÉ DES SERVICES LOCAUX

Le segment des services locaux du marché de télécommunication se compose en grande partie de revenus générés par les services d'accès au réseau téléphonique publique commuté (RTPC) offerts aux ménages et aux entreprises.

Figure 2-6



La majeure partie du marché des services locaux est contrôlée par les compagnies de téléphone filaire attitrées régionales énumérées dans la figure 2-6 et à l'annexe B, tableau B-2 et tableau B-3.

Aliant Communications fournit des services locaux et interurbains dans les provinces des Maritimes et à Terre-Neuve. Bell Canada dispense ses services en Ontario et au Québec. Telus sert la Colombie-Britannique et l'Alberta. Northwestel offre ses services dans les Territoires du Nord-Ouest, au Nunavut, au Yukon et dans le Nord de la Colombie-Britannique.

De plus, 43 compagnies de téléphone indépendantes offrent des services locaux et interurbains à certaines collectivités rurales du Québec, de l'Ontario et de Prince Rupert, en Colombie-Britannique (annexe B, tableau B-2). Certaines d'entre elles sont des entreprises privées, mais la plupart appartiennent à des municipalités ou sont exploitées comme des coopératives.

Concurrence dans les services téléphoniques locaux[5]

Pour fournir des services axés sur les installations dans le marché des services téléphoniques locaux, les entreprises autres que les entreprises de services locaux titulaires (ESLT) doivent s'inscrire auprès du CRTC comme entreprises de services locaux concurrentiels (ESLC). Comme on l'a déjà mentionné, 44 entreprises se sont enregistrées auprès du CRTC comme ESLC ou ont signalé leur intention de devenir des ESLC (annexe B, tableau B-5).

La concurrence dans les services locaux par les ESLC s'installe progressivement dans les circonscriptions. Ces dernières appartiennent à des ESLT et sont exploitées uniquement par elles, mais elles doivent faire de la place aux ESLC pour qu'elles puissent offrir leurs services. Les ESLC ont déterminé qu'environ 160 circonscriptions pouvaient un jour devenir des marchés. La plupart de ces circonscriptions en sont encore à l'étape de la planification, étant donné que la concurrence ne s'est pas encore installée ou qu'on n'a pas encore fixé de date d'implantation réelle (annexe B, tableau B-6, tableau B-7).

L'une des premières entreprises à avoir mis en place ses services est MetroNet Communications Corp. Depuis, elle s'est jointe à AT&T Canada. Elle a commencé à fournir des services locaux à Calgary, à Montréal, à Toronto et à Vancouver en décembre 1997. En mai 2000, elle a étendu ses services téléphoniques locaux à 16 circonscriptions des marchés de Bell Canada, Aliant et Telus (annexe B, tableau B-6).

Depuis ce précédent, d'autres ESLC ont commencé à fournir des services téléphoniques locaux. Par exemple, Axxent Corp. (anciennement Optel Communications Corp.) est présente dans 23 circonscriptions locales, Call-Net Communications Inc., dans 30, et GT Group Telecom dans 12. Actuellement, aucune ESLC ne vise les marchés dans toutes les circonscriptions des ESLT. Quelques-unes ciblent seulement les marchés d'un petit nombre de circonscriptions des ESLT. Par exemple, Call-Net et Axxent ne visent que les circonscriptions de Bell Canada et de Telus. Même AT&T n'est pas présente dans tous les territoires d'exploitation des ESLT (tableau 2-1 et annexe B, tableau B-6). Outre ces nouveaux venus dans le secteur des services de téléphonie filaire, les fournisseurs des services sans fil (par exemple, Clearnet, Microcell) se sont inscrits comme des ESLC, principalement pour être admissibles à la transférabilité des numéros et de la contribution.

---

[5]Le cadre de la concurrence locale a été établie dans la *Décision Télécom CRTC 97-8, Concurrence locale.*

Tableau 2-1

Nombre de circonscriptions téléphoniques des ESLT ciblées par les ESLC*				
ESLC	Société de téléphone du Manitoba (Manitoba)	Aliant Communications (Canada atlantique)	Telus (Colombie-Britannique et Alberta)	Bell Canada (Québec et Ontario)
AT&T		1	4	11
Axxent			3	20
Call-Net			7	23
GT Group Telecom	1		4	7
Autres		3	12	49

* Comme de nombreuses circonscriptions sont ciblées par plusieurs entreprises, les chiffres reflètent un double comptage. C'est pourquoi on estime à 70 le nombre de circonscriptions considérées comme des marchés possibles par les ESLC inscrites.

Source : Estimations d'Industrie Canada fondées sur le site Web du CRTC

Les câblodistributeurs se sont également inscrits en vue de fournir des services locaux dans certaines régions. Ils font concurrence aux trois principales ESLT, c'est-à-dire Bell Canada, Aliant et Telus. En février 2000, le CRTC a accordé le statut d'ESLC à l'important câblodistributeur du Québec, Vidéotron Ltée, lui permettant d'offrir des services téléphoniques locaux à ses clients résidentiels. C1 Communications Inc. (anciennement Fundy Cable Ltd.), Cable Atlantic et Cogeco Cable sont également devenus des ESLC (annexe B, tableau B-6). On offrira un service téléphonique à ces clients par l'entremise du protocole Internet (IP), plutôt que par le biais d'un réseau commuté classique. Rogers Cable et Shaw Cable ont également annoncé leur entrée future dans le marché des services locaux.

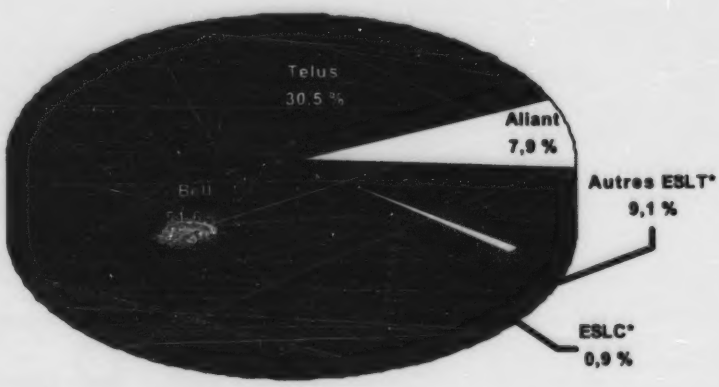
On s'attend à ce que certaines ESLC fusionnent. Par exemple, en octobre 2000, Rogers Communications Inc. a acheté de 15 à 22 % des actions de Futureway Communication Inc., fournisseur de services locaux de l'Ontario. Également en octobre 2000, GT Group Telecom Inc. a élargi sa présence dans l'est du Canada en achetant C1 Communications Inc., entreprise de téléphonie locale de l'est du Canada. C1 Communications Inc. envisage maintenant de fusionner avec Wispra Networks, entreprise de Montréal, et d'adopter le nom de XO Communications Canada.

Revenus provenant des services locaux de téléphonie filaire

En 1999, les revenus du marché des services locaux de téléphonie filaire ont atteint 6,8 milliards de dollars. Ils étaient attribuables en majeure partie aux principales compagnies de téléphone titulaires et indépendantes (figure 2-8 et figure 2-9). Les trois principales compagnies titulaires, Bell, Aliant et Telus, sont responsables de 90 % des revenus provenant des services locaux de téléphonie filaire. Les autres ESLT (9,1 %) et les ESLC (0,9 %) se partagent les 10 % restants, (Figure 2-7).

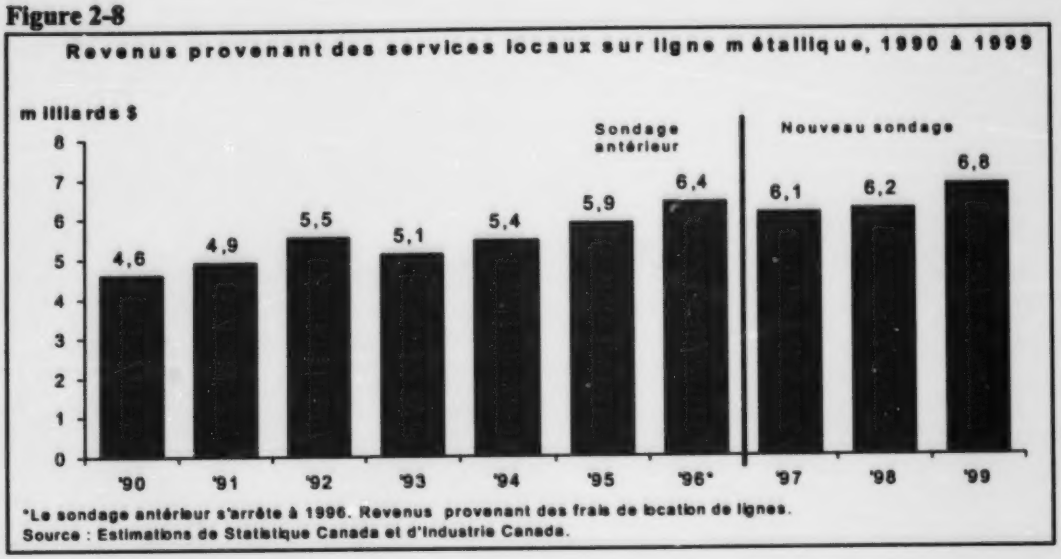
Figure 2-7

Revenus provenant des services locaux sur ligne métallique par compagnie, 1999
6,8 milliards $ (total)



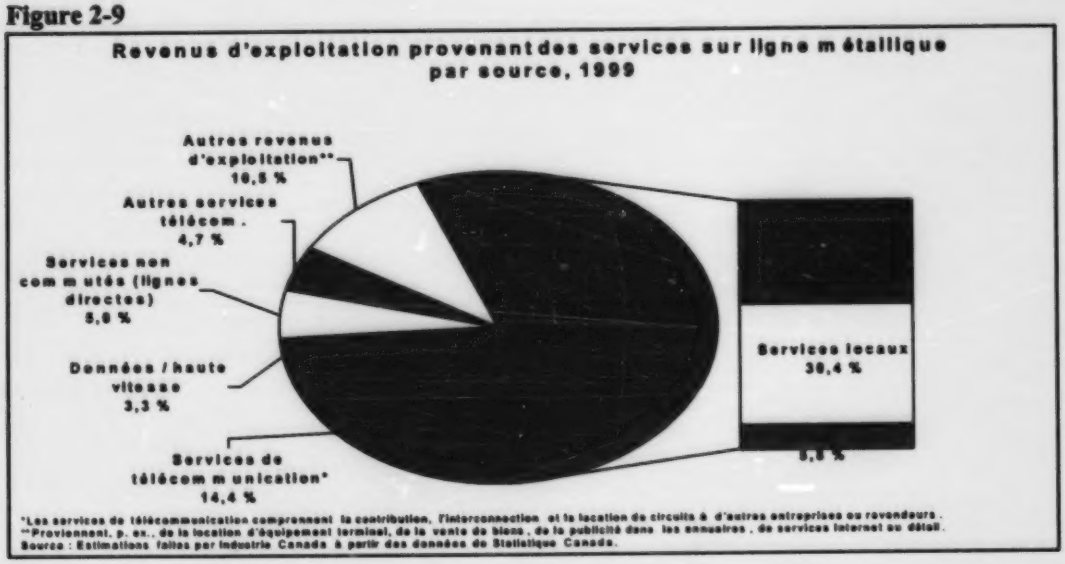
*Entreprises de services locaux titulaires
En 1999, on comptait 20 ESLC d'inscrites auprès du CRTC et 24 autres dont l'inscription avait été proposée.
Source : Estimations faites par Industrie Canada à partir des rapports annuels des compagnies.

Figure 2-8



La figure 2-8 illustre les revenus provenant des services locaux de téléphonie filaire générés de 1990 à 1999. On peut voir que, de 1997 à 1998, les revenus provenant des services locaux semblent avoir chuté. Cependant, cela était uniquement attribuable au fait que Statistique Canada a changé de méthode statistique. Les services locaux ont continué de représenter la principale source de revenu des fournisseurs de services de téléphonie filaire, générant 30,4 % des recettes (6,8 milliards de dollars) en 1999, (Figure 2-9).

Figure 2-9

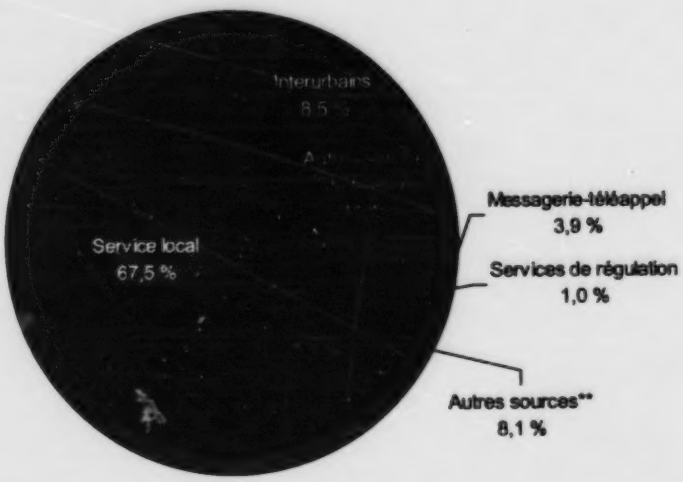


Revenus provenant des services sans fil locaux

À elle seule, la téléphonie locale a généré 67,4 % (3,1 milliards de dollars) des 4,6 milliards de revenus provenant des services de télécommunication sans fil en 1999, (Figure 2-10).

Figure 2-10

Revenus d'exploitation provenantdes services sans fil par source, 1999



*Comprennent entre autres les revenus provenant des services de télécommunication.
**Les revenus proviennent de services connexes tels que la location d'équipement terminal, la vente de biens, la publicité dans les annuaires, les services Internet au détail.
Source : Statistique Canada

Les services fixes[6] (y compris les forfaits de minutes prépayées) constituaient la principale source de revenus du secteur des services locaux de téléphonie sans fil, avec 59,8 % (1,8 milliard dollars) du total. En comparaison, en 1999, le temps d'antenne a généré 33,3 % (1 milliard de dollars) des revenus provenant des services locaux de téléphonie sans fil, (Figure 2-11).

Figure 2-11

Revenus provenant des services sans fil locaux par source, 1999
3,1 milliards $

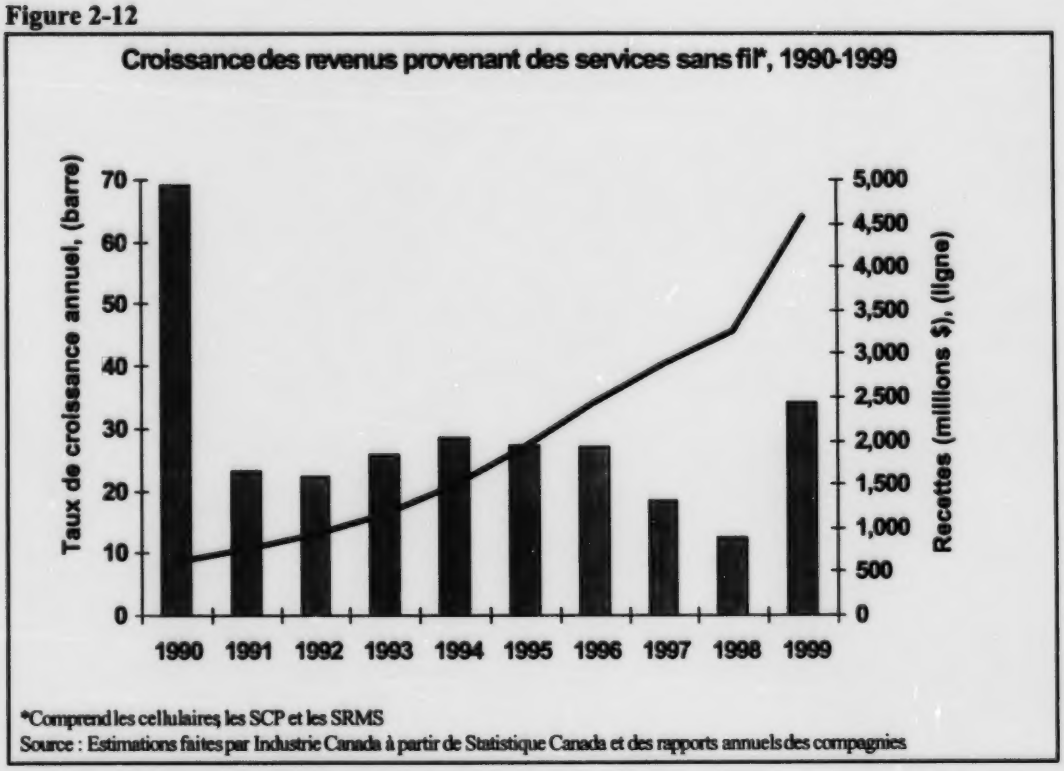
*Comprennent les forfaits temps de communication prépayés.
Source : Statistique Canada

[6] Les services fixes sont récurrents, alors que le temps d'antenne constitue un service mesuré.

Trafic

Le secteur de télécommunication sans fil a connu une forte croissance en 1999. Au cours des années 90, les revenus provenant des services de téléphonie cellulaire ont monté en flèche, avec un taux de croissance annuel moyen de 29 %. Au cours de cette période, la demande a été stimulée par l'expansion continue des régions où l'on offre le service cellulaire et par l'arrivée de services de communication personnelle numérique (SCP) à la fin de 1996. L'ajout et l'utilisation accrue des services de transmission de données, comme l'accès mobile à Internet et au courrier électronique, devraient continuer à stimuler la croissance.
(Figure 2-12 et annexe A, tableau A-8).

Figure 2-12



*Comprend les cellulaires, les SCP et les SRMS
Source : Estimations faites par Industrie Canada à partir de Statistique Canada et des rapports annuels des compagnies

La croissance des revenus provenant des services de télécommunication sans fil peut être attribuée aux minutes facturées, dont le nombre a augmenté dans chaque trimestre de 1999. De 2,7 milliards au premier trimestre, le nombre des minutes facturées est passé à 3,9 milliards dans le quatrième trimestre, pour un total de 13,5 milliards.[7] Les services locaux et interurbains sont demeurés constants tout au long de 1999 (Figure 2-13). La part des minutes d'interurbains devrait augmenter à mesure que les utilisateurs se sentiront plus à l'aise d'utiliser leur téléphone cellulaire comme téléphone principal.

Figure 2-13

Les minutes facturées comprennent les minutes facturées pour un appel de départ, qui constituent un indicateur de l'utilisation du téléphone cellulaire. En 1999, les Canadiens ont fait des appels de départ avec leur téléphone cellulaire pour un total de 5,5 milliards de minutes. Environ 86 % de ces appels étaient locaux, et 14 % étaient interurbains. Cette proportion est demeurée constante tout au long de l'année, ce qui laisse croire que l'utilisation du téléphone cellulaire par les Canadiens suit une courbe régulière.

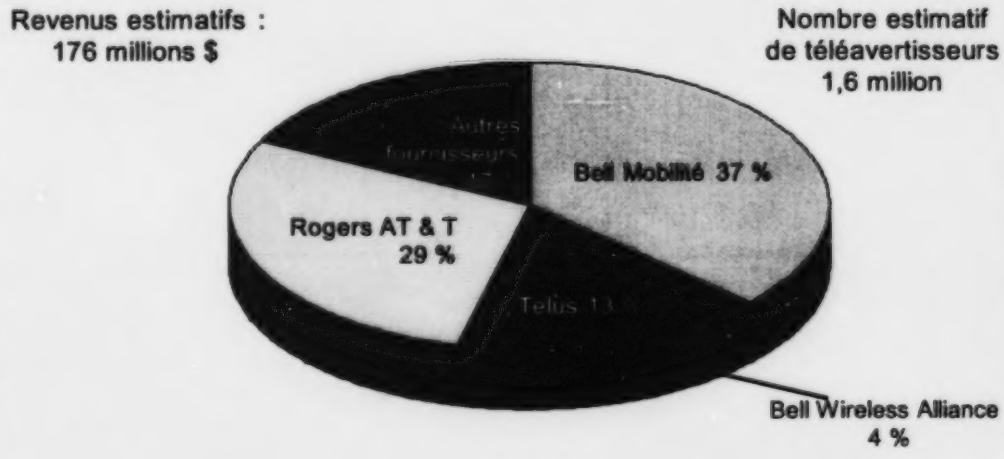
[7] Minutes facturées = appels d'arrivée + appels de départ + autres minutes.

Marché de la télémessagerie

En 1999, on comptait environ 1 619 000 abonnés à un service de télémessagerie, et on estimait à 176 millions de dollars les revenus provenant des services de télémessagerie. Depuis 1997, ce marché a connu une croissance de 30 % au chapitre du nombre d'abonnés. Cependant, les revenus provenant des services de télémessagerie ont diminué de 14 % depuis 1997, ce qui semble indiquer une diminution de l'utilisation des téléavertisseurs. Les nouveaux téléavertisseurs interactifs, qui permettent d'envoyer et de recevoir des courriels et d'accéder à Internet, pourraient avoir pour effet de faire augmenter l'adoption et l'utilisation par les consommateurs. Rogers AT&T et Bell Mobility dominent toujours le marché, Rogers AT&T ayant augmenté de 9 % sa part du marché depuis 1997 au détriment des autres fournisseurs, (Figure 2-14).

Figure 2-14

Revenus provenant des services de téléappel par fournisseur, 1999
(Répartition du marché selon le nombre de téléavertisseurs)



Source : Estimations faites par Industrie Canada à partir de données tirées des rapports des compagnies à l'intention des actionnaires.

2.3 MARCHÉ DE L'INTERURBAIN

Le marché des services interurbains a subi plusieurs mesures de libéralisation depuis 1979. Cette année-là, le CRTC a aboli le monopole des entreprises des services de téléphone filaire attitrées sur les lignes privées louées, permettant à CNCP (qui a plus tard changé de nom pour s'appeler Unitel avant de devenir ensuite AT&T Canada) d'offrir ce genre de services. En 1990, le CRTC a commencé à permettre la revente des services téléphoniques interurbains[8]. C'est en 1992, toutefois, que le plus grand pas pour la concurrence dans le segment de l'interurbain a été fait, lorsque le CRTC a aboli le monopole des entreprises de télécommunication titulaires sur la prestation de services téléphoniques publiques entre circonscriptions[9].

Le marché de l'interurbain se compose principalement de revenus provenant de la prestation des services de communications entre circonscriptions offerts à des clients résidentiels et commerciaux. En 1999, ces services ont généré des revenus de près de 6,2 milliards de dollars. On peut également analyser le marché de l'interurbain en examinant les revenus déclarés par les entreprises, qui peuvent également comprendre les revenus provenant de la prestation des services de lignes privées et de transmission de données/à haute vitesse aux clients commerciaux. Les revenus provenant des services interurbains déclarés par les entreprises sont passés de 6,2 à 9,0 milliards de dollars en 1999 (figure 2-15 et figure 2-16; annexe A, tableau A-1).

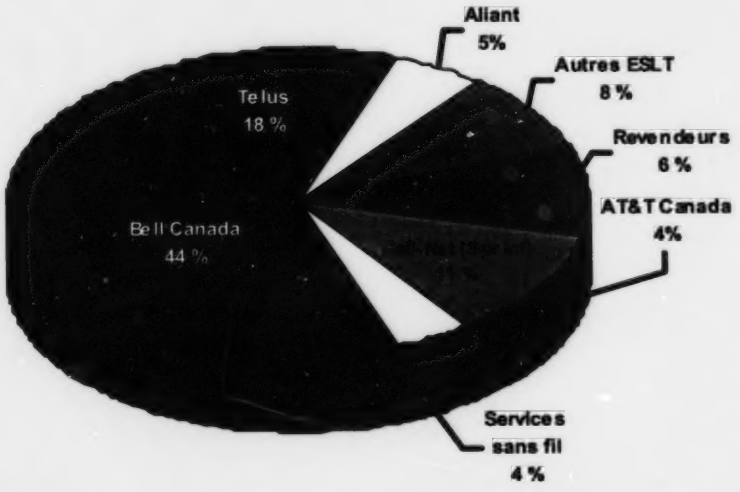
---

[8] Décision Télécom CRTC 90-30.

[9] Décision Télécom CRTC 92-12.

Figure 2-15

Revenus provenant des services interurbains par compagnie, 1999
(établies selon les revenus d'exploitation)
9 milliards $ (total)*

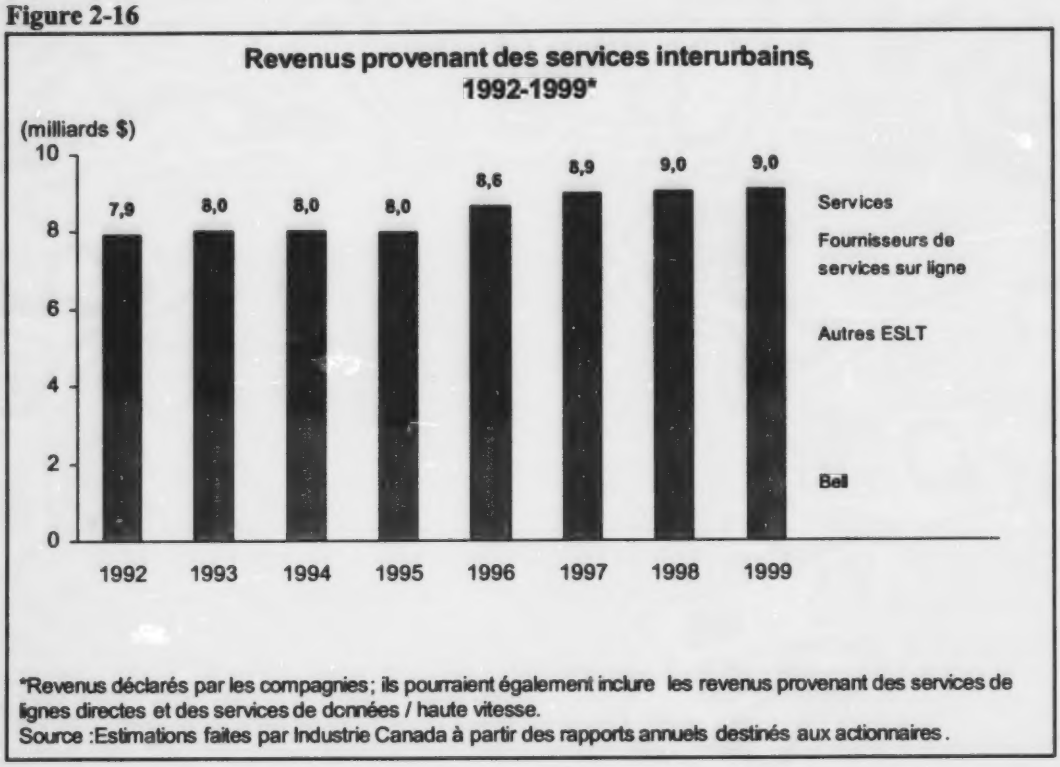


*Revenus déclarés par les compagnies; ils pourraient également inclure les revenus provenant des services de lignes directes et des services de données / haute vitesse.
Source : Estimations faites par Industrie Canada à partir des rapports annuels destinés aux actionnaires.

Les entreprises titulaires comme Aliant (5 %), Bell Canada (44 %) et Telus (18 %) dominent encore plus de 67 % du marché canadien de l'interurbain. AT&T Canada et Call-Net Enterprises (filiale de Sprint Canada) occupaient environ 15 % de l'ensemble du marché, par rapport à 10 % au début de 1998. Les autres fournisseurs et revendeurs de services interurbains de téléphonie filaire obtiennent environ 14 % du marché national, tandis que les compagnies d'interurbains sans fil se sont accaparés le reste du marché (4 %) (Figure 2-15).

En 1992, les entreprises concurrentielles des services de téléphonie filaire, comme AT&T Canada, Sprint Canada et certains revendeurs, ont été responsables de 7 % des revenus générés dans le segment de l'interurbain. En 1999, ces mêmes fournisseurs et vendeurs de services de téléphonie filaire occupaient 21 % du marché (Figure 2-16). On estime que, au Québec et en Ontario, Bell Canada possède plus des deux tiers du marché de l'interurbain.

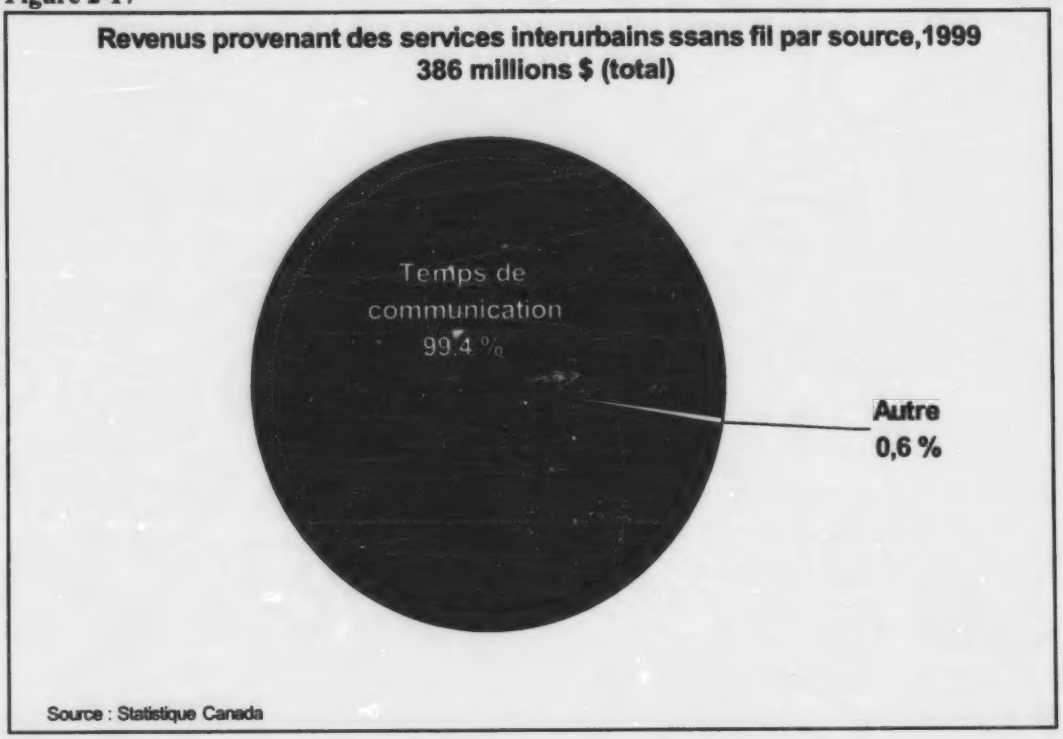
Figure 2-16



*Revenus déclarés par les compagnies; ils pourraient également inclure les revenus provenant des services de lignes directes et des services de données / haute vitesse.
Source :Estimations faites par Industrie Canada à partir des rapports annuels destinés aux actionnaires.

Le temps d'antenne (y compris les services prépayés et les minutes ajoutées aux forfaits) était la principale source des revenus provenant des services interurbains des communications sans fil. En 1999, il représentait 99,4 % (383,9 millions de dollars) des 386 millions de dollars de revenus provenant des services interurbains de communications sans fil, (Figure 2-17).

Figure 2-17



En conclusion, les revenus provenant des services interurbains à eux seuls ne reflètent pas nécessairement parfaitement la croissance du segment. À mesure que la concurrence s'est accrue dans le marché de l'interurbain, les prix des services ont chuté considérablement, alors que les revenus annuels sont demeurés relativement stables. Les observations présentées au CRTC laissent croire que le nombre de minutes d'interurbain a augmenté en moyenne de 10 % par année depuis 1993. Selon ces observations, le nombre de minutes portant contribution[10] a augmenté de 12 % en 1994, de 10 % en 1995, de 4 % en 1996, de 10 % en 1997 et d'une autre tranche de 10 % en 1998.[11]

2.4 MARCHÉ INTERNATIONAL DE TÉLÉCOMMUNICATION

Avant 1998, le marché canadien des services de télécommunication internationales était divisé en deux segments : les communications entre le Canada et les États-Unis et le trafic outre-mer.[12] En 1997 et avant, Téléglobe Canada avait le monopole des installations canadiennes de télécommunication outre-mer. En 1996, on a permis à d'autres entreprises d'offrir des services outre-mer en utilisant des lignes louées à Téléglobe. Le monopole de Téléglobe sur les installations outre-mer a été aboli le 1er octobre 1998.

De plus, le CRTC a levé les restrictions sur l'acheminement du trafic et a établi un système de délivrance des licences destiné aux fournisseurs de services internationaux (fournisseurs axés sur les installations et revendeurs). En décembre 1998, le CRTC avait délivré 70 licences pour la prestation des services de télécommunication internationales. En juillet 2000, ce nombre était passé à 185 (Annexe B, tableau B-1 et tableau B-12).

L'une des premières entreprises à avoir profité de cette situation a été Call-Net Enterprises Inc. (Sprint Canada). La plus récente acquisition de ce groupe d'entreprises spécialisées est 360networks. En 1999, Téléglobe était toujours l'entreprise la plus importante au chapitre des revenus, mais Call-Net semblait la talonner de près. De plus 360networks a connu une croissance rapide au cours des 12 derniers mois (Tableau 2-2).

---

[10] Le nombre de minutes portant contribution constitue une sous-estimation du volume du trafic interurbain, étant donné que certains types de trafic sont exclus, comme le trafic des données, le trafic acheminé par les lignes d'accès direct et le trafic des lignes privées, entre autres.

[11] Les statistiques fondées sur des données compilées par AT&T Canada Corp. dans le cadre des commentaires formulés concernant l'Avis public Télécom CRTC 99-5. Données compilées à partir des décisions Télécom CRTC 92-12, 93-11, 95-4, 95-21 (révisée par BCTel), 96-11 et 98-2. Les données de 1993 pour MTS sont des estimations fondées sur des sources publiques.

[12] Depuis le 1er octobre 1998, on ne fait plus de distinction entre les marchés de télécommunication outre-mer et la télécommunication entre le Canada et les États-Unis. Ce jour-là, on a commencé à appliquer un ensemble de règles communes aux services de télécommunication internationales, sans égard aux pays qui participent à la transmission.

Tableau 2-2

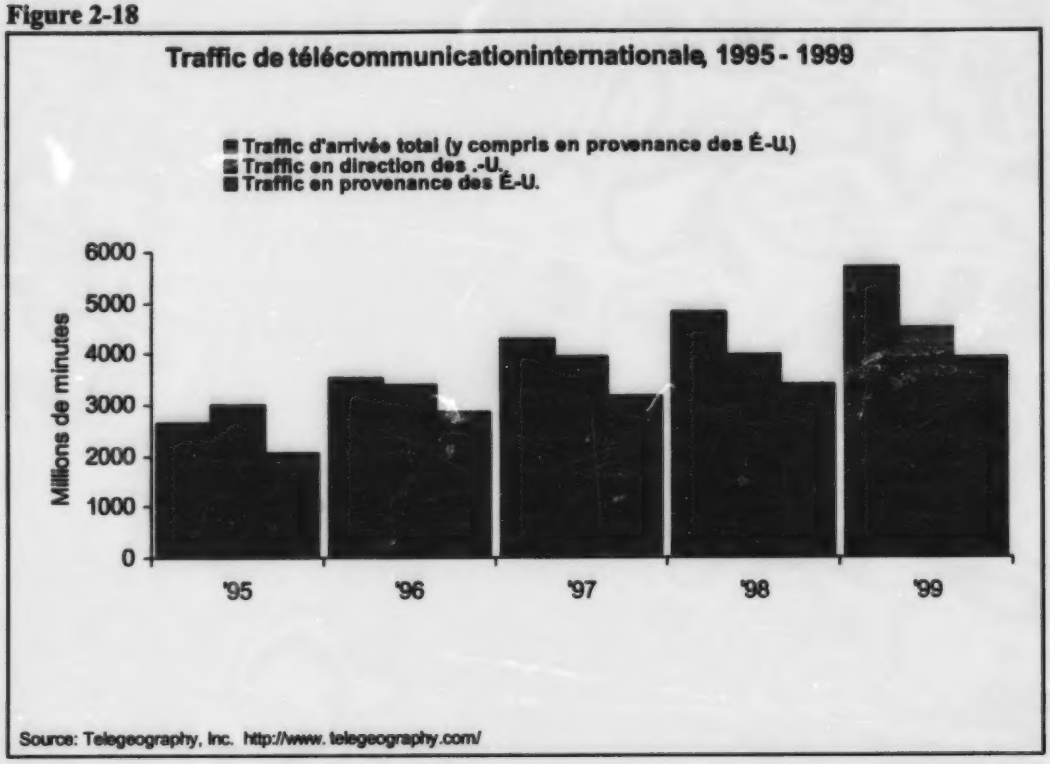
Principales sociétés internationales ouvertes de télécommunication
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Exercice	Revenus	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge de BAIIA	Amortissement	BAII	Marge de BAII	Bénéfice net	Marge nette	Dépenses en imm.	LO
				Millions de dollars, à moins d'indication contraire								
Teleglobe Communications Corp.												
	1999	1417,3	s.o.	s.o.	–	78,3	s.o.	–	116,4	8,2%	412,5	s.o.
	écart sur douze mois	(12,0%)	–	–	–	(1,8%)	–	–	(11740%)	–	45,3%	–
360networks Inc.	1998	24,8	3,4	21,4	86,3%	0,7	20,7	83,5%	13,4	54,0%	s.o.	s.o.
	1999	161,8	32,4	129,4	80	4,4	125	77,3%	35,1	21,7%	s.o.	s.o.
	écart sur douze mois	552,4%	852,9%	504,7%	–	528,6%	503,9%	–	161,9%	–	–	-

Amortissement = amortissement de l'exercice; BAIIA = bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement; BAII = bénéfice avant intérêts et impôts dépenses en imm. = dépenses en immobilisations; LO = liquidités provenant des opérations; s.o. = sans objet;-- = ne s'applique pas; * comprend les résultats des entités de Bell Mobilité Canada; **filiale de Bell Canada.
Source : États financiers publics

La figure 2-18 montre que le trafic des télécommunications de départ a toujours été plus important que celui d'arrivée. De plus, sur toute la période étudiée, il y a eu une période d'accroissement du trafic.

Figure 2-18



À l'instar du segment des services interurbains, le segment de télécommunication outre-mer a subi beaucoup de changements, principalement à cause de deux facteurs : les progrès technologiques et la concurrence. Grâce aux progrès technologiques, l'infrastructure de transmission est devenue plus efficace. La concurrence et la libéralisation du secteur ont eu pour effet d'affaiblir un régime selon lequel de nombreux pays ont imposé des tarifs élevés pour le segment de télécommunication internationale. Ils tendent à diminuer graduellement ces tarifs.

3.0 VOIES DE COMMUNICATION ET CONVERGENCE

L'indicateur de télédensité

Le nombre de lignes principales par 100 habitants, ou télédensité, a traditionnellement été utilisé comme indicateur du déploiement du réseau de télécommunications d'un pays et du degré de raccordement de ses foyers et de ses entreprises à ce réseau. Dans sa version originale, cet indicateur fournissait une mesure du développement du réseau téléphonique public commuté (RTPC)[1] par câble d'un pays ou d'une région. Au Canada, la façon normale de procéder consistait à publier le nombre de lignes d'accès individuelles résidentielles et d'affaires au RTPC par 100 habitants.[2]

La définition de l'indicateur de télédensité a été modifiée dans les années 1990 afin de refléter l'apparition et l'importance de l'accès sans fil. L'indicateur a été élargi de façon à englober les abonnés mobiles (sans fil) du RTPC, en plus des abonnées résidentiels et d'affaires du service filaire.[3] La croissance rapide du nombre d'abonnés mobiles (sans fil) compte pour une grande partie de l'augmentation de la télédensité dans les années 1990, mais la télédensité filaire continue de croître également.

Au Canada, on comptait 67,1 lignes d'accès filaire résidentielles et d'affaires au RTPC par 100 habitants en juin 2000. L'indicateur de télédensité correspondant pour les abonnés mobiles (sans fil) était de 25,1. La télédensité totale atteignait 92,1 lignes d'accès par 100 habitants (Figure 3-1). La Figure 3-1 montre l'évolution de la télédensité au Canada en fonction du temps. La télédensité a augmenté de façon appréciable entre 1990 (57,3 lignes d'accès par 100 habitants) et 2000 (92,1 lignes d'accès par 100 habitants).

---

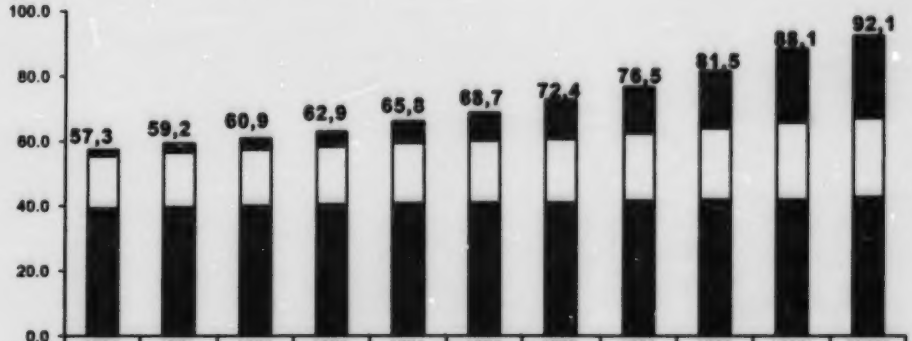
[1] Le réseau téléphonique public commuté (RTPC) est défini par Statistique Canada (SC) comme « le réseau téléphonique commuté mondial (services de commutation, de circuits, de transmission et d'accès), ou une partie de ce réseau, utilisé pour établir des communications vocales et non vocales (texte, son ou données) par une voie installée initialement au moyen de la signalisation téléphonique et de circuits téléphoniques interurbains commutés ordinaires ».

[2] Une ligne d'accès individuelle du RTPC est définie par SC comme une ligne d'abonné aménagée pour desservir un seul téléphone principal. Cette définition englobe les lignes d'autocommutateur privé (PBX) pour les entreprises qui ont des ports réservés correspondants dans l'équipement de central téléphonique.

[3] Union internationale des télécommunications (UIT), « Rapport sur le développement mondial des télécommunications », Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), « Perspectives des communications », et Statistique Canada, « Statistiques trimestrielles des télécommunications ».

Figure 3-1

Télédensité
Lignes d'accès RTPC par câble et abonnés mobiles (sans fil)
(par 100 habitants)



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*	2000*
Sans fil	2.1	2.8	3.6	4.6	6.4	8.8	11.8	14.2	17.7	22.7	25.1
Lignes d'aff.	16	16.8	17.2	17.8	18.6	18.9	19.6	20.8	22.1	23.7	24.5
Lignes rés.	39.2	39.6	40	40.4	40.8	40.9	41	41.5	41.7	41.8	42.6

*En juin 2000. Les données de 1999 et de 2000 sont provisoires et proviennent de rapports trimestriels.
Source: Statistique Canada.

D'autres indicateurs de télédensité sont le nombre de lignes d'accès résidentielles du RTPC par 100 foyers et le nombre de lignes d'accès d'affaires du RTPC par 100 personnes employées. [4] Au Canada, la télédensité, basée sur tous ces indicateurs, a augmenté avec le temps (Figure 3-1 et Tableau 3-1).

Tableau 3-1

Autres indicateurs de télédensité	1994	1995	1996	1997	1998	1999*	2000*
Lignes résidentielles du RTPC par 100 foyers	1106	1105	1102	1108	1108	1103	1120
Lignes d'affaires du RTPC** par 100 personnes employées	508	511	530	551	576	611	60.3

*En juin 2000. Les données de 1999 et de 2000 sont provisoires et proviennent de rapports trimestriels.
**Réseau téléphonique public commuté
Source : Statistique Canada

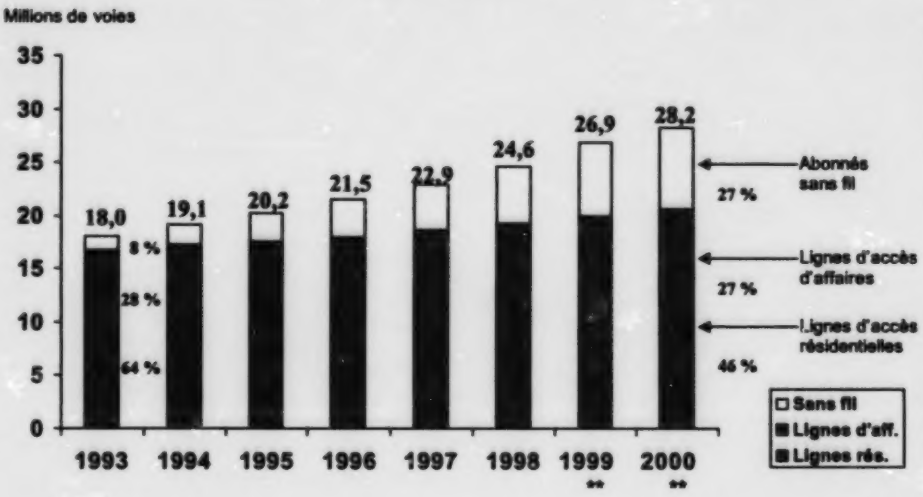
[4] Une ligne d'accès individuelle du RTPC est définie par SC comme une ligne d'abonné aménagée pour desservir un seul téléphone principal. Cette définition englobe les lignes d'autocommutateur privé (PBX) pour les entreprises qui ont des ports réservés correspondants dans l'équipement de central téléphonique.

Accès filaire et accès sans fil au Canada - Une perspective historique

À la fin de 1993, le nombre de lignes d'accès filaire et d'abonnés mobiles (sans fil) du RTPC était évalué à 18,0 millions. Ce nombre est passé à 26,9 millions à la fin de 1999 et à 28,2 millions en juin 2000 (Figure 3-2).

Figure 3-2

Lignes d'accès RTPC par câble et abonnés mobiles (sans fil)*, 1993-2000



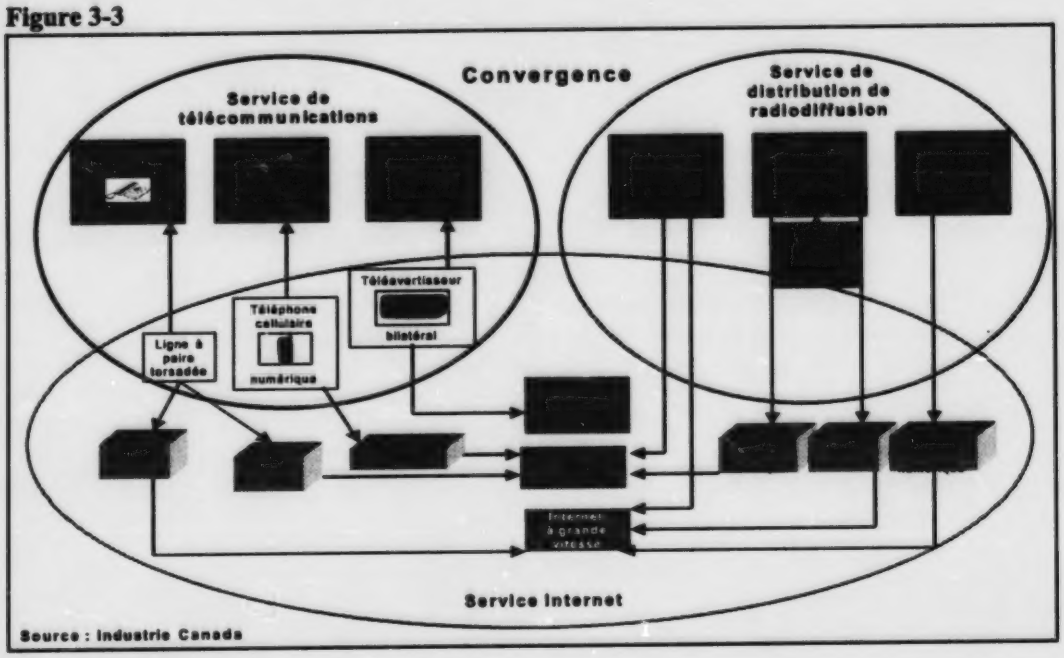
*Les voies d'accès par câble sont indiquées en équivalence voix (équivalence canal B).
**En juin 2000. Les données de 1999 et de 2000 sont provisoires et proviennent de rapports trimestriels.
Source: Statistique Canada.

La part des lignes d'accès filaire résidentielles est passée de 64 % du total en 1993 à 46 % en juin 2000, alors que la part des lignes d'accès filaire d'affaires est restée stable, à 27 %. La plus forte variation a été observée dans la part des abonnés sans fil, qui est passée de 8 % en 1993 à 27 % en juin 2000 (Figure 3-2).

Nécessité d'améliorer la mesure de la télédensité

La télédensité, la mesure classique du développement global des télécommunications, devrait peut-être faire l'objet d'une révision, étant donné que l'évolution rapide de la technologie a créé de nombreux autres moyens pour effectuer des communications électroniques. On pourrait considérer les *voies de communication* comme une extension possible du concept de télédensité, comprenant les éléments suivants : lignes d'accès filaire, accès sans fil et accès Internet par différentes technologies, y compris accès Internet commuté (téléphone), ligne d'accès numérique (DSL)[5] et accès Internet par câble (modem câble) (Figure 3-3 et Tableau 3-2). La Figure 3-3 montre les différents types de voies de communication bilatérale offertes aujourd'hui et les différents types de fournisseurs qui offrent l'accès à ces voies.

Figure 3-3



[5]La technologie DSL est une technologie de modem qui offre une plus grande largeur de bande (débit) à partir de lignes téléphoniques en cuivre. La forme la plus couramment utilisée de cette technologie est la ligne numérique à paire asymétrique (LNPA).

L'utilisation d'Internet s'est accrue considérablement au cours des dernières années. En 1999, 28,7 % des foyers (3,3 millions de foyers branchés) avaient accès à Internet à la maison[6]. Certains de ces foyers sont abonnés au service d'accès Internet basse vitesse et d'autres au service haute vitesse. D'après les estimations, en décembre 2000, il y avait plus de 1,3 million d'abonnés au service Internet haute vitesse au Canada, dont 917 000 au service par modem câble et environ 500 000 au service LNPA. Malgré leur importance grandissante, ces connexions ou voies de communication ne sont pas encore prises en compte dans la mesure classique de la télédensité.

Alors que la plupart de fournisseurs de service mobile sans fil au Canada offrent maintenant l'accès Internet basse vitesse sur des combinés spécialisés, au moyen de technologies utilisant, par exemple, le protocole d'application sans fil (WAP), d'autres voies de communication bilatérale sont introduites sur une base d'essai ou sur une base limitée au Canada. Ces dernières comprennent le téléavertisseur bilatéral (comme le RIM et le Blackberry), l'accès Internet par satellite avec réception directe à domicile (SRD) ou le système de distribution multipoint (SDM). Avec certaines de ces voies de communication, il faudra acheter de l'équipement additionnel pour profiter des solutions de rechange en matière d'accès Internet (Figure 3-3 et Tableau 3-2). À mesure que la place occupée par les nouvelles formes d'accès Internet grandit sur le marché et que des données sont recueillies, ces nouvelles voies de communication devraient être prises en compte dans le calcul de la télédensité.

[6] Le Quotidien, « Utilisation d'Internet par les ménages », 19 mai 2000, Statistique Canada.

Tableau 3-2

Convergence

La convergence des moyens classiques de télécommunication et de distribution de radiodiffusion est très évidente dans le domaine de l'accès Internet haute vitesse. Au Canada, certains des plus grands FSI sont aussi des fournisseurs de services de télécommunication. Bell Canada, par exemple, possède Bell Sympatico, qui fournit à la fois l'accès Internet basse vitesse commuté sur des réseaux en cuivre classiques et l'accès haute vitesse « toujours actif » au moyen de lignes numériques à paires asymétriques (LNPA) sur les mêmes réseaux en cuivre. De même, la plupart des câblodistributeurs offrent l'accès Internet haute vitesse sur les mêmes réseaux de télévision par câble. Rogers Cable, par exemple, fournit aussi le service Rogers@Home. En plus d'être offert par ces moyens aujourd'hui considérés comme classiques, l'accès Internet peut maintenant être offert par satellite et par des moyens de télécommunication terrestre sans fil.

Service de télécommunication et accès Internet

Comme le montre la figure 3-3, le service téléphonique filaire est fourni au moyen de lignes à paires torsadées ou lignes d'accès et il permet la communication bilatérale. Si ce service est combiné avec un modem commuté, les abonnés peuvent obtenir non seulement le service téléphonique bilatéral mais aussi le service Internet bilatéral à basse vitesse à l'aide d'un terminal d'ordinateur et d'un modem, pour lequel la technologie actuelle permet des vitesses allant jusqu'à 56 kbit/s. Si le fournisseur de services a apporté les améliorations nécessaires à son matériel de commutation et à son réseau, l'accès haute vitesse peut être offert au moyen de la technologie des lignes d'accès numérique, le plus souvent sur une base asynchrone (LNPA), c'est-à-dire avec une capacité vers l'amont beaucoup plus faible que vers l'aval.

Bon nombre de fournisseurs de SCP ont commencé à offrir l'accès Internet basse vitesse sur des combinés spécialisés exploitables sur le Web. Les vitesses d'accès actuelles sont très faibles, mais le Service général de radiocommunication en mode paquet (GPRS) qu'on déploie actuellement permettra de les augmenter.

Certains téléavertisseurs interactifs permettent la communication bilatérale mobile, p. ex. l'envoi et la réception de messages électroniques, l'accès Internet et la recherche d'information à partir d'un ordinateur personnel (OP) ou d'un ordinateur portatif.

Tableau 3-2 (suite)

Services de distribution de radiodiffusion et accès Internet par câble

Le service de base de télévision par câble est fourni au moyen d'un câble coaxial[7], sur des réseaux configurés initialement pour la communication unilatérale. La plupart des gros câblodistributeurs du Canada ont amélioré leurs réseaux pour permettre l'accès Internet bilatéral à haute vitesse. Pour obtenir ce service, l'abonné au service par câble doit payer un montant additionnel et acheter ou louer un modem câble. Certains câblodistributeurs ont fait des investissements additionnels pour rendre leurs réseaux entièrement numériques, surtout dans le but d'accroître la capacité totale en voies. Cependant, certains convertisseurs pour câble numérique donnent aussi à l'abonné l'accès à Internet à basse vitesse au moyen d'un clavier sans fil et de l'écran de télévision. Ce service d'accès Internet basse vitesse, aussi appelé TV interactive ou WebTV (télévision sur le Web), est offert principalement par Rogers en Ontario et en Colombie-Britannique à certains de ses abonnés.

Le service de télévision par satellite de radiodiffusion directe à domicile (SRD), actuellement offert par Bell ExpressVu et par Star Choice, donne accès à des services d'émissions de télévision semblables à ceux offerts par les câblodistributeurs. Avec de l'équipement additionnel, il est également possible d'obtenir le service DirecPc d'ExpressVu, qui est un service d'accès Internet haute vitesse. L'accès Internet haute vitesse sans fil est offert par satellite à des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 kbit/s, la liaison montante étant assurée par ligne téléphonique. Les services qu'on est en train de développer à l'échelle commerciale permettront d'assurer à la fois la liaison montante et la liaison descendante par satellite, c'est-à-dire sans avoir recours à une ligne téléphonique.

Une autre technologie nouvelle qu'on est en train de mettre en place est le système de distribution multipoint (SDM), qui permet d'offrir des services d'émissions de télévision comparables aux services par câble et au service SRD, au moyen de la technologie de télécommunication terrestre sans fil. Avec de l'équipement additionnel, cette technologie SDM permet aussi d'offrir le service Internet haute vitesse. LookTV offre l'accès Internet commuté asymétrique à grande vitesse (c.-à-d. liaison montante par téléphone et liaison descendante sans fil). LookTV a récemment effectué des essais d'accès Internet bilatéral à grande vitesse. Sky Cable et Image Wireless ont déployé des services semblables.

Nous proposons ici de regrouper les voies de communication anciennes et nouvelles dans un seul indicateur, étant donné qu'elles ont toutes en commun une caractéristique fondamentale : offrir à l'utilisateur un moyen de communication bilatérale. Nous ne proposons pas d'inclure l'accès aux services de distribution de radiodiffusion, comme le service de base de télévision par câble, car ces types d'accès ne permettent pas l'interactivité.

Nous présentons ci-dessous des informations plus détaillées sur les divers types de voies de communication bilatérale qui, croyons-nous, devraient être pris en compte dans la mesure classique de la télédensité. L'objectif visé est de montrer comment la prise en compte de ces diverses voies de communication améliorerait la valeur analytique de l'indicateur de télédensité classique. Nous sommes conscients qu'il faudra un certain temps avant que des statistiques complètes et sans double compte soient disponibles pour définir le nouvel indicateur, mais nous espérons que l'information et les arguments présentés dans le présent document favoriseront une discussion éclairée sur les mérites de cette proposition.

---

[7]Service de base veut dire le service obligatoire fourni à tous les abonnés contre paiement de frais mensuels uniques.

Tableau 3-2 (suite)

Services de distribution de radiodiffusion et accès Internet par câble

Le service de base de télévision par câble est fourni au moyen d'un câble coaxial[7], sur des réseaux configurés initialement pour la communication unilatérale. La plupart des gros câblodistributeurs du Canada ont amélioré leurs réseaux pour permettre l'accès Internet bilatéral à haute vitesse. Pour obtenir ce service, l'abonné au service par câble doit payer un montant additionnel et acheter ou louer un modem câble. Certains câblodistributeurs ont fait des investissements additionnels pour rendre leurs réseaux entièrement numériques, surtout dans le but d'accroître la capacité totale en voies. Cependant, certains convertisseurs pour câble numérique donnent aussi à l'abonné l'accès à Internet à basse vitesse au moyen d'un clavier sans fil et de l'écran de télévision. Ce service d'accès Internet basse vitesse, aussi appelé TV interactive ou WebTV (télévision sur le Web), est offert principalement par Rogers en Ontario et en Colombie-Britannique à certains de ses abonnés.

Le service de télévision par satellite de radiodiffusion directe à domicile (SRD), actuellement offert par Bell ExpressVu et par Star Choice, donne accès à des services d'émissions de télévision semblables à ceux offerts par les câblodistributeurs. Avec de l'équipement additionnel, il est également possible d'obtenir le service DirecPc d'ExpressVu, qui est un service d'accès Internet haute vitesse. L'accès Internet haute vitesse sans fil est offert par satellite à des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 kbit/s, la liaison montante étant assurée par ligne téléphonique. Les services qu'on est en train de développer à l'échelle commerciale permettront d'assurer à la fois la liaison montante et la liaison descendante par satellite, c'est-à-dire sans avoir recours à une ligne téléphonique.

Une autre technologie nouvelle qu'on est en train de mettre en place est le système de distribution multipoint (SDM), qui permet d'offrir des services d'émissions de télévision comparables aux services par câble et au service SRD, au moyen de la technologie de télécommunication terrestre sans fil. Avec de l'équipement additionnel, cette technologie SDM permet aussi d'offrir le service Internet haute vitesse. LookTV offre l'accès Internet commuté asymétrique à grande vitesse (c.-à-d. liaison montante par téléphone et liaison descendante sans fil). LookTV a récemment effectué des essais d'accès Internet bilatéral à grande vitesse. Sky Cable et Image Wireless ont déployé des services semblables.

Nous proposons ici de regrouper les voies de communication anciennes et nouvelles dans un seul indicateur, étant donné qu'elles ont toutes en commun une caractéristique fondamentale : offrir à l'utilisateur un moyen de communication bilatérale. Nous ne proposons pas d'inclure l'accès aux services de distribution de radiodiffusion, comme le service de base de télévision par câble, car ces types d'accès ne permettent pas l'interactivité.

Nous présentons ci-dessous des informations plus détaillées sur les divers types de voies de communication bilatérale qui, croyons-nous, devraient être pris en compte dans la mesure classique de la télédensité. L'objectif visé est de montrer comment la prise en compte de ces diverses voies de communication améliorerait la valeur analytique de l'indicateur de télédensité classique. Nous sommes conscients qu'il faudra un certain temps avant que des statistiques complètes et sans double compte soient disponibles pour définir le nouvel indicateur, mais nous espérons que l'information et les arguments présentés dans le présent document favoriseront une discussion éclairée sur les mérites de cette proposition.

---

[7]Service de base veut dire le service obligatoire fourni à tous les abonnés contre paiement de frais mensuels uniques.

3.1 LIGNES D'ACCÈS PAR CÂBLE [8]

Tel qu'indiqué dans le Tableau 3-3, les voies d'accès par câble sont constituées principalement de lignes téléphoniques individuelles, de lignes partagées, de lignes du réseau numérique à intégration de services (RNIS), de lignes de centrex et de lignes de téléphones publics.

Tableau 3-3

Voies d'accès par câble* Deuxième trimestre, 2000			
Type	**Lignes résidentielles**	**Lignes d'affaires**	**Total**
Lignes individuelles	12 432 199	3 210 367	15 642 566
Lignes partagées	95	2	97
RNIS**	610	836	837
Centrex	s.o.	2 418 629	2 418 629
Téléphones publiques	s.o.	176	176
Autres	529	863	1 391 260
Total	**13,056,918** (63.5%)	**7,505,297** (36.5%)	**20,562,215** (100%)

*Les voies d'accès par câble sont indiquées en équivalence voix (EV) ou équivalence canal B[9].
**Réseau numérique à intégration de services.
Les données du deuxième trimestre de 2000 sont provisoires et proviennent de rapports trimestriels.
Source : Statistique Canada

Les lignes d'accès filaire résidentielles comptaient pour 13,1 millions (63,5 %) du total de 20,6 millions de lignes d'accès filaire en juin 2000. Les lignes d'accès filaire d'affaires représentaient le reste, soit 36,5 %, ou 7,5 millions de lignes (Tableau 3-3, Annexe A, Tableau A-6).

---

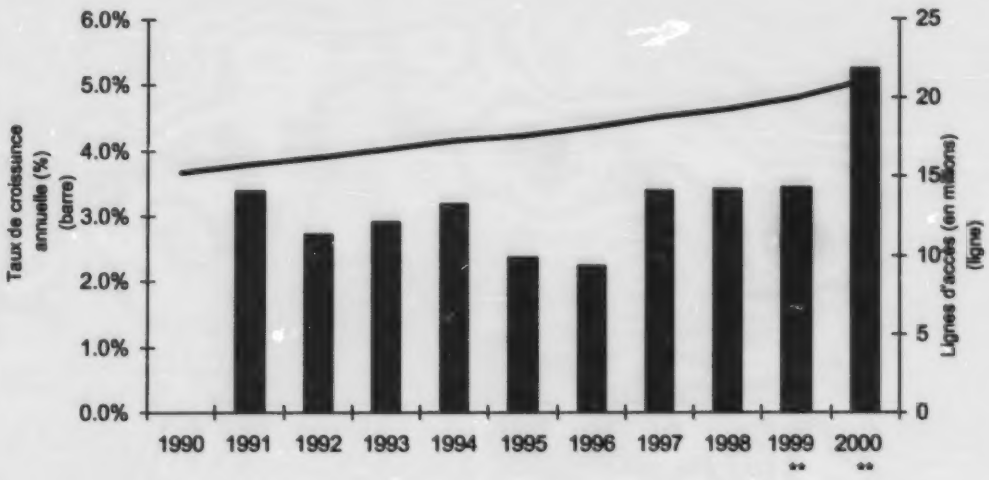
[8]La présente section ne porte que sur les lignes d'accès filaire. Les lignes d'accès sans fil sont étudiées dans la prochaine section.

[9]L'équivalent pour lignes téléphoniques (ELT) est utilisé de plus en plus pour indiquer la capacité de transmission différente des divers chemins d'accès. Par exemple, une seule ligne RNIS peut transmettre le même volume de trafic phonique que 23 lignes téléphoniques individuelles.

Depuis 1988, on a observé une croissance constante du nombre de lignes d'accès résidentielles et d'affaires par câble, bien que les taux de croissance aient varié (Figure 3-4, Tableau 3-4 et Annexe A, Tableau A-6).

Figure 3-4

Lignes d'accès par câble, 1990-2000



*Les lignes d'accès par câble sont indiquées en équivalence voix (EV) ou équivalence canal B. Les chiffres se rapportent aux lignes résidentielles et aux lignes d'affaires.
**Les données de 1999 et de 2000 sont provisoires et proviennent de rapports trimestriels.
Source: Statistique Canada.

Les chemins d'accès par câble continuent d'augmenter. Les lignes d'accès filaire résidentielles sont passées de 12,7 millions en décembre 1999 à 13,1 millions en juin 2000 (hausse de 2,5 %). De même, les lignes d'accès filaire d'affaires sont passées de 7,2 millions en décembre 1999 à 7,5 millions (hausse de 3,9 %). Au total, le nombre de lignes d'accès filaire s'élevait à 20,6 millions, soit une hausse de 3,0 % depuis décembre 1999 et une hausse de 5,0 % depuis juin 1999. Il s'agit d'une forte croissance, étant donné que la plupart des gens considèrent que le segment de marché des lignes d'accès filaire est parvenu à maturité. Cependant, la plus grande part de la croissance peut être attribuée aux lignes d'accès d'affaires (Tableau 3-4).

Tableau 3-4

Croissance du nombre de lignes d'accès résidentielles et d'affaires par câble du RTPC* de 1988 à 1999

Année	Lignes résidentielles		Lignes d'affaires		Lignes d'accès locales	
	Nombre (000)	Croissance annuelle (%)	Nombre (000)	Croissance annuelle (%)	Nombre (000)	Croissance annuelle (%)
1988	10 228	--	3 748	--	13 976	--
1989	10 578	3,4%	4 070	8,6%	14 648	4,8%
1990	10 866	2,7%	4 430	8,8%	15 296	4,4%
1991	11 109	2,2%	4 706	6,2%	15 815	3,4%
1992	11 354	2,2%	4 893	4,0%	16 247	2,7%
1993	11 607	2,2%	5 110	4,4%	16 717	2,9%
1994	11 840	2,0%	5 411	5,9%	17 251	3,2%
1995	12 012	1,5%	5 556	2,7%	17 567	1,8%
1996	12 162	1,2%	5 812	4,6%	17 974	2,3%
1997	12 430	2,2%	6 229	7,2%	18 659	3,8%
1998	12 602	1,4%	6 692	7,4%	19 294	3,4%
1999	12 737	1,1%	7 219	7,9%	19 956	7,0%
Changement 1988 - 1999	2 509	24,5%	3 471	92,6%	5 981	42,8%
TCAC** 1988 - 1999	2,0%	--	6,1%	--	3,3%	--

*Réseau téléphonique publique commuté
**Taux de croissance annuel composé
Source : Statistique Canada

3.2 ABONNÉS MOBILES

Aujourd'hui, la plupart des gens pensent au téléphone cellulaire lorsqu'ils parlent du service téléphonique sans fil. Ils ne savent pas tous qu'il existe de nombreux types de services de téléphonie mobile, basés sur différentes technologies et utilisant diverses bandes de fréquences. En plus du service cellulaire analogique et du service cellulaire numérique dans la bande de 800 MHz, il existe aussi la radiotéléphonie mobile spécialisée évoluée (RMSE) et les services de communications personnelles (SCP), qui utilisent les bandes de fréquences de 800 MHz et 1,9 GHz, respectivement. Au Canada, ces services utilisent plusieurs types de technologies de base, notamment le service téléphonique mobile perfectionné (STMP), l'accès multiple par répartition de code (AMRC), l'accès multiple par répartition dans le temps (AMRT) et le système mondial de communications mobiles (GSM), selon le fournisseur choisi.

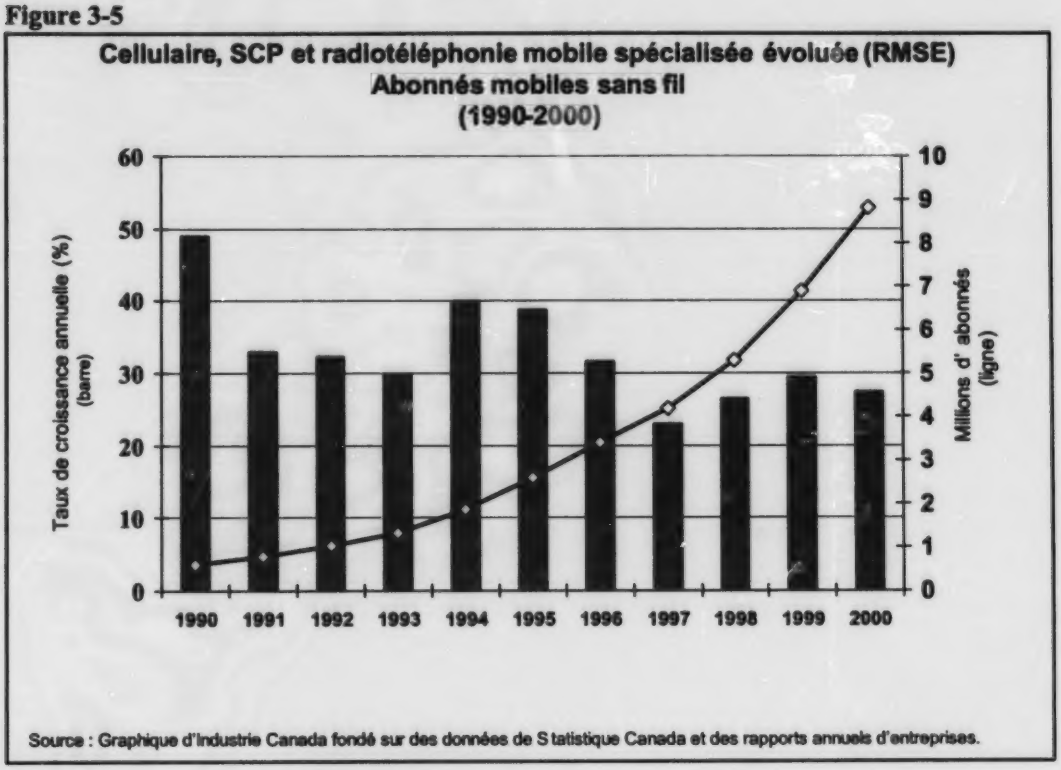
Dans le monde de la télécommunication mobile, de nouveaux services et voies de communication, comme l'accès Internet mobile et l'accès au courrier électronique à distance entièrement fonctionnel, mènent sur la place du marché. Dans le domaine des services fixes, la mise en oeuvre de voies de communication sans fil, comme les lignes d'accès Internet haute vitesse offertes aux entreprises et aux consommateurs, auront un impact appréciable dans un proche avenir.

L'industrie des télécommunications sans fil au Canada comprend non seulement les services cellulaires/SCP, mais aussi les voies de communication et les services de téléavertissement, d'accès fixe haute vitesse sans fil et d'accès par satellite. De plus, les téléavartisseurs interactifs portatifs offerts par diverses compagnies ne peuvent être classés de façon rigoureuse dans aucune catégorie particulière, permettant la communication bilatérale mobile qui donne accès aux messages électroniques, à des données personnelles sur un ordinateur portatif, au service Internet et au téléavertissement classique.

Le service téléphonique mobile occupe la part la plus importante du marché canadien de la télécommunication sans fil. La RMSE offre un service de répartition semi-duplex ainsi que l'accès au RTPC, et elle est fournie par l'ancien Clearnet, qui est maintenant Mike de Telus, alors que Tango de Telus fournit un système similaire en Alberta. Les services cellulaires numériques et SCP comprennent à la fois des services de communication vocale et des services limités de transmission de données, comme la reconnaissance de courrier électronique, l'afficheur et l'accès Internet par l'intermédiaire de combinés adaptés au Web, qui ne peuvent pas être fournis avec le service cellulaire analogique classique.

À la fin de l'an 2000, 8,8 millions de Canadiens, soit environ 28,4 % de la population, étaient abonnés au service mobile (sans fil) (Figure 3-5). Ce taux représente une augmentation de 2,0 % depuis le troisième trimestre de 2000, soit une des plus fortes hausses trimestrielles enregistrées à ce jour. Entre 1996 et 2000, le nombre d'abonnés aux services cellulaires et SCP a plus que doublé, passant de 3,4 millions à 8,8 millions, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 26,8 % (Figure 3-5). L'introduction de forfaits de prépaiement et la baisse des prix ont contribué à l'accroissement de popularité des services mobiles sans fil au cours des deux dernières années.

Figure 3-5



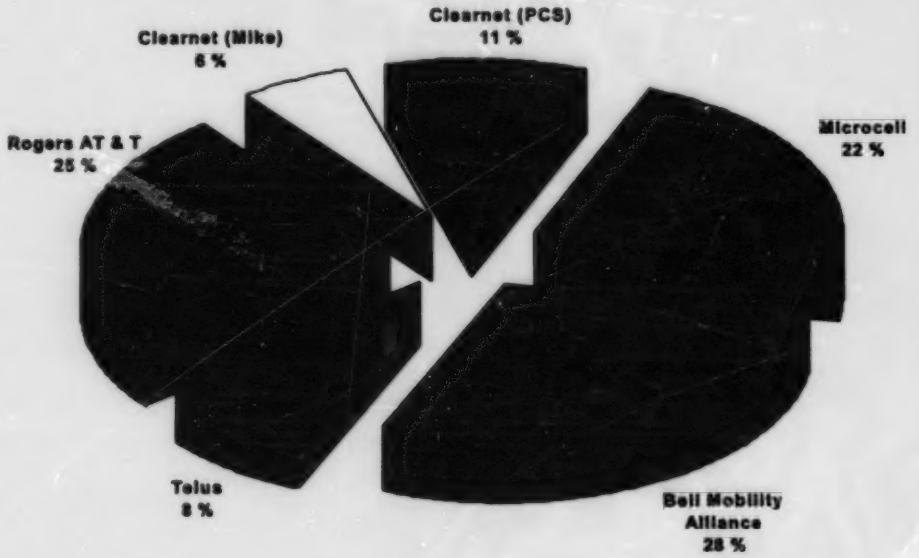
Source : Graphique d'Industrie Canada fondé sur des données de Statistique Canada et des rapports annuels d'entreprises.

Plus précisément, le service à prépaiement, introduit à la fin de 1998, permet aux consommateurs d'utiliser le service sans fil selon leurs besoins, ce qui signifie qu'ils peuvent contrôler leur utilisation de temps d'émission en payant à l'avance pour le service cellulaire sans avoir à signer de contrats comportant des engagements à long terme. Ce mode de paiement vise à augmenter la disponibilité du service cellulaire et des voies de communication et à les rendre plus abordables. Comme ils n'ont pas besoin de prendre un engagement à long terme, les abonnés sont plus nombreux à passer d'un fournisseur de services à un autre, ce qui alimente encore plus la concurrence entre les fournisseurs de services.

Microcell et Clearnet ont été autorisés en 1995 à offrir des SCP, et elles ont fait des gains importants en atteignant des parts du marché pour les nouveaux abonnés, créant un environnement de plus en plus concurrentiel, comme le montrent leurs parts respectives de 22 % et 17 % des ajouts nets pour le quatrième trimestre de 1999 (Figure 3-6).

Figure 3-6

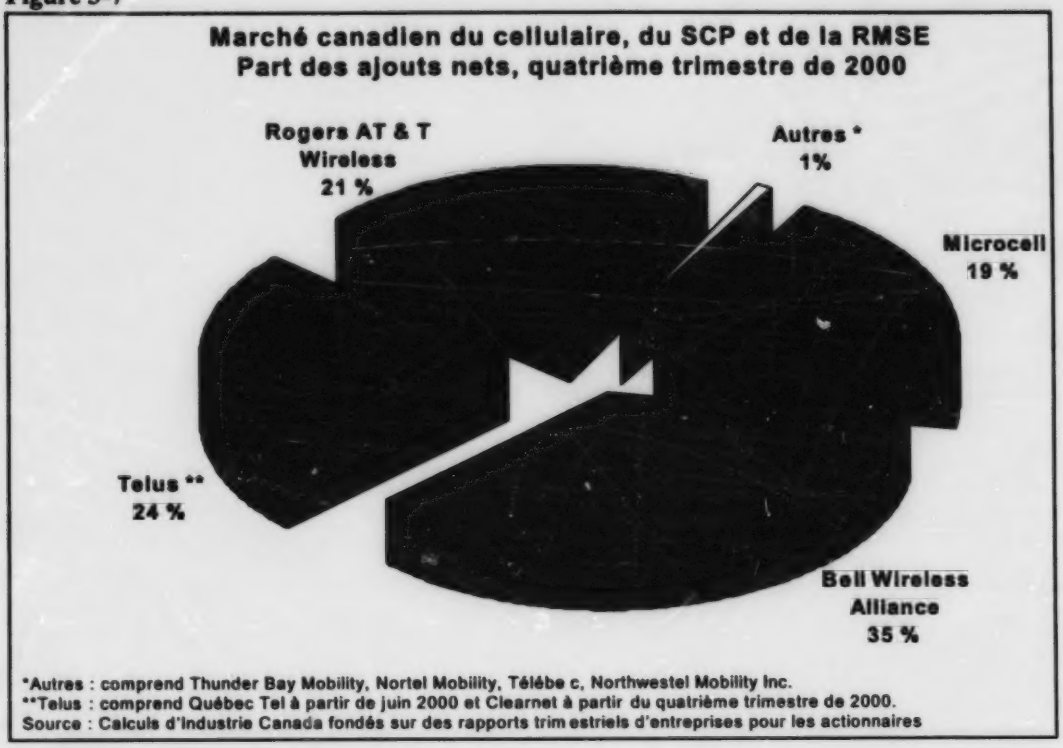
Marché canadien du cellulaire, du SCP et de la RMSE
Part des ajouts nets, quatrième trimestre de 1999



Source: Calculs d'Industrie Canada fondés sur des rapports trimestriels d'entreprises pour les actionnaires.

À la fin de l'an 2000, Bell Wireless Alliance dominait avec 35 % des ajouts nets, alors que Telus accaparait 24 % des ajouts nets pour le quatrième trimestre de l'an 2000 (Figure 3-7).

Figure 3-7



La concurrence du marché a conduit à un déploiement étendu du service cellulaire, qui est maintenant offert à plus de 94 % de la population canadienne, alors que 88 % de la population a accès à un réseau cellulaire numérique. Les SCP ne sont pas aussi pénétrants que le service cellulaire analogique, atteignant plus de 50 % de la population, mais l'industrie continue d'élargir les zones de service.

Sur le plan des parts du marché pour le nombre total d'abonnés, Bell Wireless Alliance (35 %) et Rogers AT&T Wireless (28 %) étaient encore les plus grands fournisseurs de services sans fil à la fin de 1999 et de 2000 (Figure 3-8 et Figure 3-9). Telus (25 %) a gagné des parts du marché total des abonnés au cours de la dernière année en faisant l'acquisition de Clearnet en octobre 2000. De plus, Microcell (11 %) a aussi gagné des parts du marché au cours du quatrième trimestre de 2000, enregistrant une hausse de trois pour cent par rapport au quatrième trimestre de 1999.

Figure 3-8

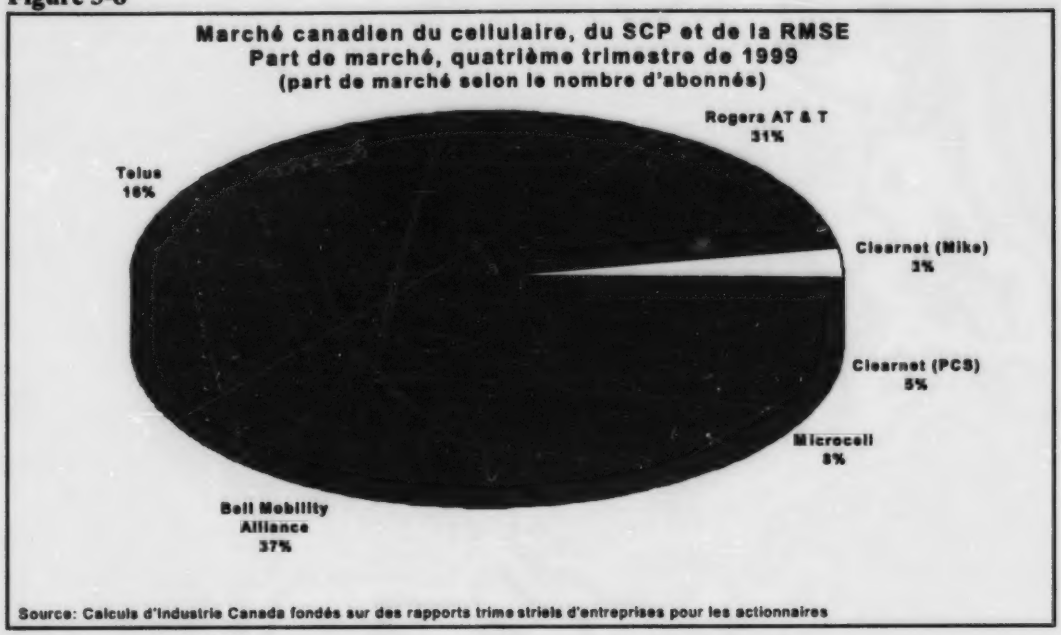
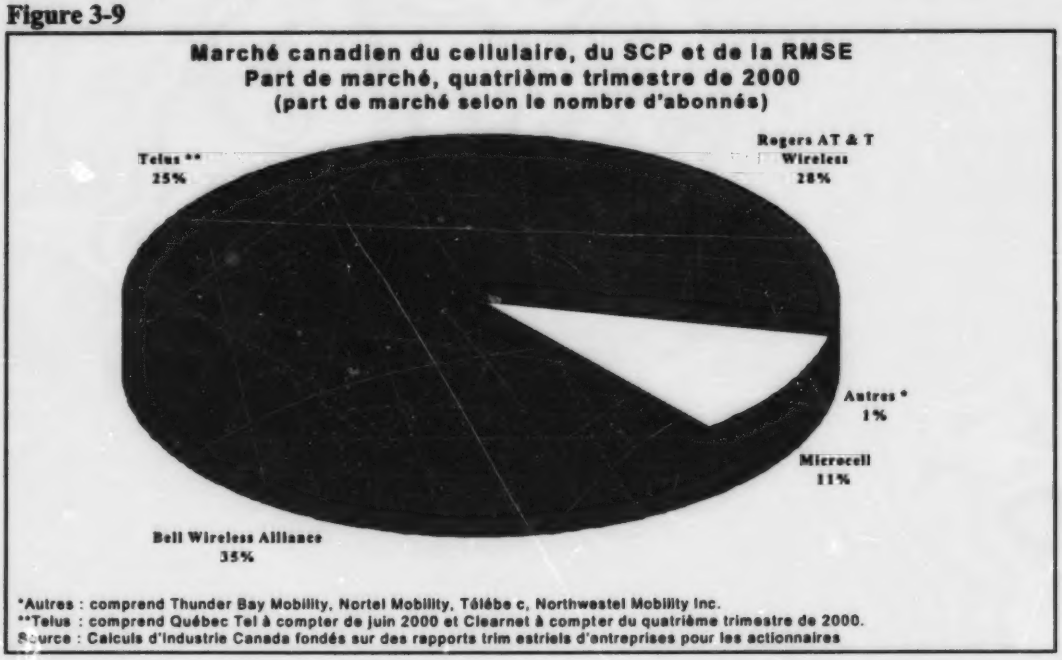
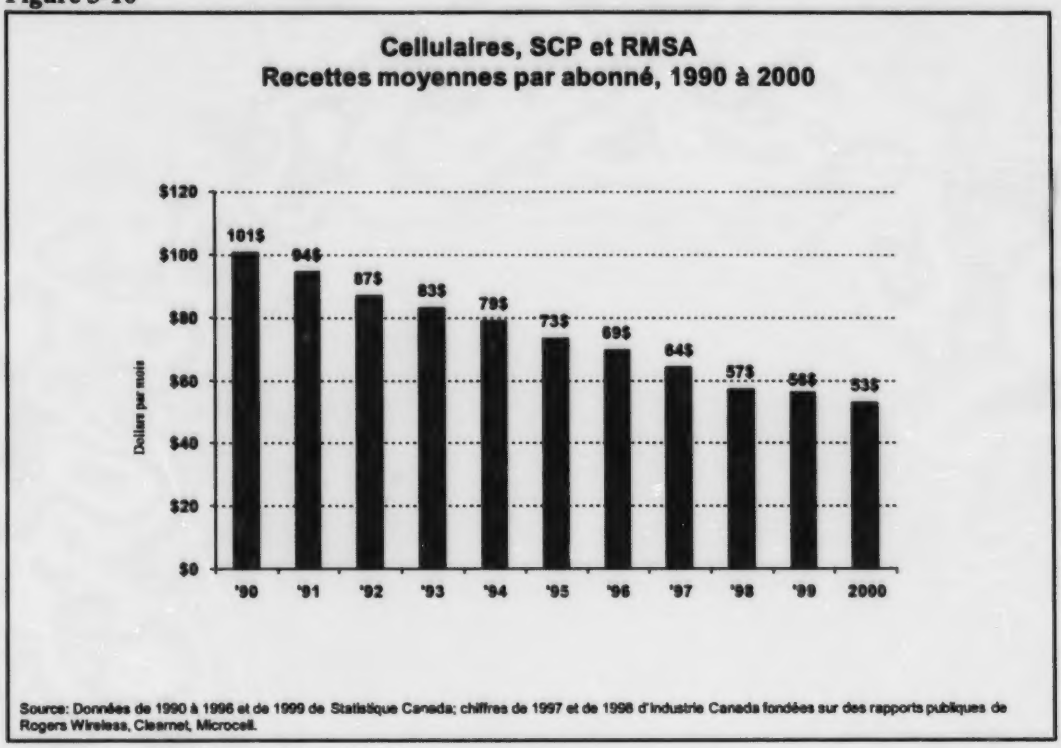


Figure 3-9



La Figure 3-10 montre que le revenu moyen par unité d'abonnés (RMUA) mensuel [10] des fournisseurs de services cellulaires/SCP a diminué plus lentement au cours des trois dernières années. Le RMUA était de 56 $ en 1999; il a baissé à 53 $ en 2000. Les diminutions de prix, avec le contrôle des coûts mensuels rendu possible par l'introduction de plans de prépaiement, ont contribué à la réduction du RMUA mensuel.

Figure 3-10



Source: Données de 1990 à 1996 et de 1999 de Statistique Canada; chiffres de 1997 et de 1998 d'Industrie Canada fondées sur des rapports publiques de Rogers Wireless, Clearnet, Microcell.

[10]Le RMUA est indiqué en $ par mois. Ainsi, un RMUA de 56 $ signifie qu'un abonné moyen contribue 56 $ par mois aux entreprises de télécommunication sans fil. Il représente une approximation grossière de la facture mensuelle du service sans fil.

3.3 ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE DE DISTRIBUTION DE RADIODIFFUSION

La concurrence dans l'industrie de distribution de radiodiffusion s'est intensifiée avec la poursuite des stratégies agressives d'acquisition d'abonnés par les entreprises de câblodistribution titulaires, les fournisseurs de service de réception directe à domicile par satellite (SRD) et les fournisseurs de systèmes de distribution multipoint (SDM). En 1999, d'après les données publiques disponibles les plus récentes, les entreprises de câblodistribution ont conservé la majorité des abonnés, soit 94 %, alors que les fournisseurs des services SRD et SDM ont accaparé 6 % de l'industrie [11].

Tel que mentionné précédemment, la concurrence dans tous les segments du secteur des communications modifie et va continuer de modifier la structure et la dynamique de l'industrie canadienne. Au Canada, cinq grandes compagnies transforment rapidement le visage de la radiodiffusion[12] :

a. BCE Inc. possède CTV et Bell ExpressVu;

b. Rogers Communications a acheté les Blue Jays de Toronto et Cable Atlantic;

c. Shaw Communications a soumissionné pour l'acquisition de la cinquième plus grande entreprise de câblodistribution, Videon;

d. Québécor a acheté la troisième plus grande entreprise de câblodistribution, Vidéotron, et TVA;

e. Cogeco demeure un acteur important de l'industrie de distribution de radiodiffusion.

---

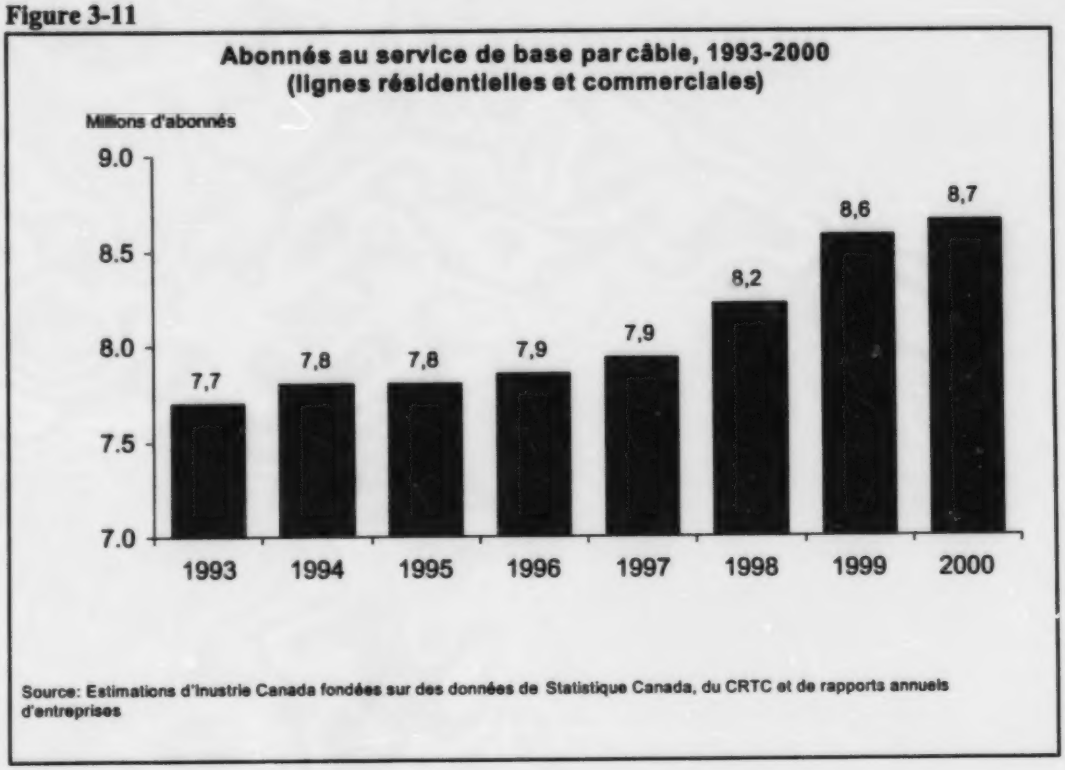
[11] Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), Distribution de radiodiffusion, Relevés statistiques et financiers, 1995-1999.

[12] En mars 2001, certaines de ces opérations sont en attente d'une approbation réglementaire.

Services de base de télévision par câble

Même si la distribution de programmes de télévision reste la plus importante source de revenu de l'industrie de la câblodistribution, des technologies et des services nouveaux continuent d'être lancés. Les entreprises de câblodistribution améliorent leurs systèmes pour être en mesure d'offrir un plus grand nombre de canaux et des services interactifs bidirectionnels, y compris l'accès Internet haute vitesse. De plus en plus d'entreprises de câblodistribution mettent en place la technologie numérique, et certaines se préparent à faire leur entrée sur le marché des services téléphoniques en se servant de la technologie VOIP (téléphonie Internet).

Figure 3-11



Source: Estimations d'Industrie Canada fondées sur des données de Statistique Canada, du CRTC et de rapports annuels d'entreprises

La Figure 3-11 montre que le taux de croissance du nombre d'abonnés aux services de programmation de base, qui comprend les abonnés aux services par câble, SRD et SDM, n'a augmenté que légèrement au cours des dernières années (8,6 millions d'abonnés résidentiels et commerciaux avec un taux de croissance de 0,5 % en 1999). Le service de base de télévision par câble est aussi un service de communication unilatérale, sauf si, tel que mentionné précédemment, un modem câble est aussi fourni.

Avec la tendance à la hausse des voies de communication bilatérale, les entreprises de câblodistribution ont rapidement élargi leur gamme de produits offerts. En particulier, les nombres d'abonnés au service Internet haute vitesse par modem câble et au service de télévision numérique par câble présentent une forte hausse. Au début de l'an 2000, les cinq plus importantes entreprises de câblodistribution, Rogers, Shaw, Cogeco, Vidéotron et Videon (représentant ensemble environ 85 % du nombre d'abonnés au service par câble), comptaient 480 000 abonnés du service par modem câble haute vitesse (soit un taux de croissance annuel de 180 % par rapport à la fin de 1998). Tel que mentionné précédemment, les câblodistributeurs desservent aujourd'hui environ 917 000 abonnés du service par modem câble. De même, le nombre d'abonnés du service de télévision numérique (convertisseurs extérieurs numériques), qui était de 155 000 à la fin de 1999, a atteint 537 000 à la fin de décembre 2000.

Les entreprises de câblodistribution ont apporté d'importantes améliorations à leurs systèmes pour être en mesure d'offrir de nouvelles voies de communication permettant, par exemple, l'accès Internet haute vitesse dans les foyers et les entreprises, de même que d'autres services interactifs. Globalement, grâce aux investissements de l'industrie de la câblodistribution dans les réseaux haute vitesse, 7 millions de foyers sont prêts à être branchés au service Internet haute vitesse, et on prévoit que l'industrie offrira le service à 3 millions d'abonnés du service par modem câble numérique à la grandeur du Canada d'ici 2005.

3.4 SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE À DOMICILE (SRD) ET SYSTÈME DE DISTRIBUTION MULTIPOINT (SDM)

En plus des systèmes de distribution par câble, de nouvelles technologies sans fil offrent des services de radiodiffusion et, avec de l'équipement supplémentaire, elles offrent également l'accès Internet. La première technologie sans fil offrant le service de radiodiffusion est la technologie à satellite de radiodiffusion directe à domicile (SRD), proposée par deux entreprises concurrentes (Bell ExpressVu et Star Choice). La deuxième technologie sans fil offrant le service de radiodiffusion est le système de distribution multipoint (SDM), proposé par trois entreprises principales, LookTV, Sky Cable et Image Wireless.

En décembre 2000, Bell Express Vu et Star Choice comptaient ensemble plus de 1,2 million d'abonnés, comparativement à 650 000 à la fin de 1999. Bell ExpressVu offre aussi DirecPC, un service d'accès Internet asymétrique à haute vitesse par satellite, avec des vitesses de téléchargement pouvant atteindre 400 kbit/s (vers l'amont par ligne téléphonique, vers l'aval par satellite).

Pour l'instant, le service d'accès terrestre fixe sans fil à haute vitesse n'en est qu'à ses débuts et il n'est mis en place que de façon limitée, mais des voies de communication de grande étendue seront bientôt disponibles pour l'accès Internet haute vitesse, la transmission de données et la transmission de signaux vidéo.

En particulier, LookTV offre l'accès Internet commuté asymétrique à grande vitesse (c.-à-d. liaison montante par téléphone et liaison descendante sans fil). LookTV a récemment effectué des essais d'accès Internet bilatéral à grande vitesse. Sky Cable et Image Wireless ont déployé des voies de communication similaires.

L'industrie du SDM, encore toute nouvelle, n'a connu à ce jour qu'une légère croissance. Par exemple, à la fin de décembre 2000, Look TV comptait 91 800 abonnés à son service sans fil, 186 600 abonnés à son service d'accès Internet, dont 10 600 au service d'accès asymétrique à grande vitesse sans fil ou aux voies de communication.

3.5 SERVICE INTERNET

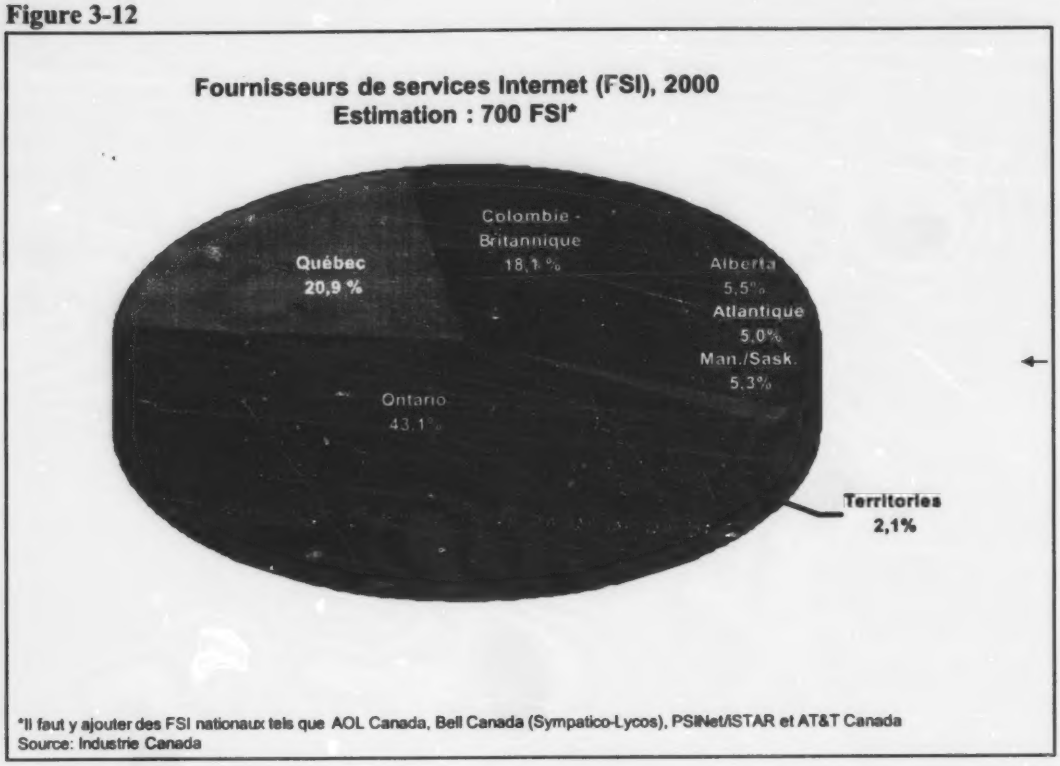
En raison de sa croissance rapide et de ses capacités grandissantes, Internet est passé d'un service spécialisé desservant un marché limité à un service de marché de masse visant un vaste public. On ne peut plus faire abstraction de cet outil, ni des entreprises qui fournissent l'accès à cet outil (les fournisseurs de services Internet, ou FSI), dans l'analyse de la croissance des voies de communication.

Étant donné que son apparition est relativement récente, que sa nature change rapidement et qu'il n'existe pas d'antécédent réglementaire, Internet représente un segment de marché nouveau et grandissant rapidement dont il est difficile d'établir un profil. Dans la présente section, nous mettons l'accent sur l'aspect infrastructure en laissant de côté les détails financiers, qui seront étudiés plus tard. Dans ce qui suit, nous examinons en particulier le nombre de fournisseurs, les services offerts et le nombre d'abonnés du service d'accès Internet.

Nombre de fournisseurs de services Internet

En nous basant sur les répertoires d'entreprises, les pages jaunes et les listes de membres de l'Association canadienne des fournisseurs Internet (ACFI), nous avons déterminé qu'il y avait approximativement 700 fournisseurs de services Internet au Canada. La Figure 3-12 montre la répartition géographique des FSI canadiens. Alors que la majorité de ces 700 entreprises desservent une région donnée, un certain nombre de FSI desservent presque toute l'étendue du pays. Ces FSI nationaux sont, par exemple, AOL Canada, Bell Canada (Sympatico-Lycos), PSINet/iSTAR et AT&T Canada.

Figure 3-12



*Il faut y ajouter des FSI nationaux tels que AOL Canada, Bell Canada (Sympatico-Lycos), PSINet/ISTAR et AT&T Canada
Source: Industrie Canada

Services offerts

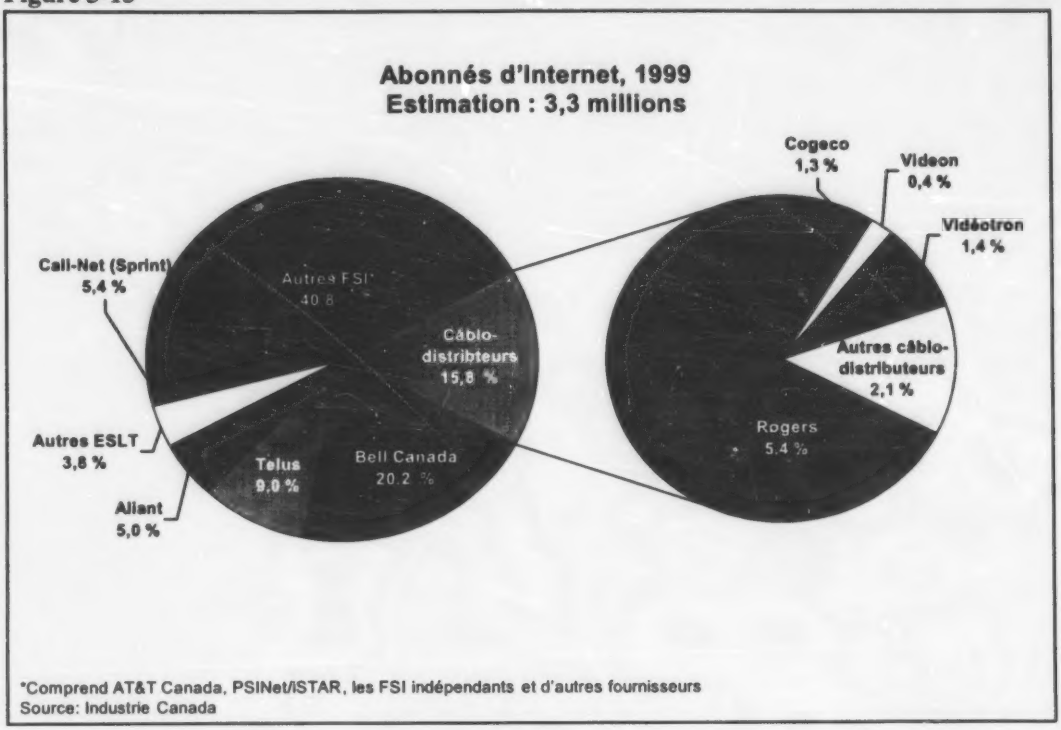
La majorité des FSI offrent l'accès par ligne commutée (connexion par des lignes téléphoniques ordinaires à 56,6 kbit/s ou moins). Environ 46 % (318) des fournisseurs offrent aussi des services d'accès haute vitesse ou des voies de communication [13] (RNIS, T1 ou LNPA, câble, sans fil). Les grosses entreprises offrent des technologies qui peuvent être combinées, moyennant de légères modifications, à l'infrastructure en place (DSL (p. ex. Sympatico) ou modem câble d'accès Internet haute vitesse (p. ex. Rogers@home, Shaw@home)). En effet, les gros câblodistributeurs offrent maintenant le service de base par câble, la télévision numérique par câble ainsi que l'accès Internet haute vitesse par modem câble. Bon nombre des FSI indépendants offrent aussi un accès Internet haute vitesse similaire à des taux concurrentiels (Cyber Beach Communications, Magma Communications).

[13]Le CRTC a une liste de 57 revendeurs de service Internet grande vitesse inscrits sur son site Web : http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Internet.htm

Nombre d'abonnés des FSI

Tel que mentionné précédemment, il y avait environ 3,3 millions d'abonnés résidentiels du service d'accès Internet en 1999[14] (Figure 3-13).

Figure 3-13

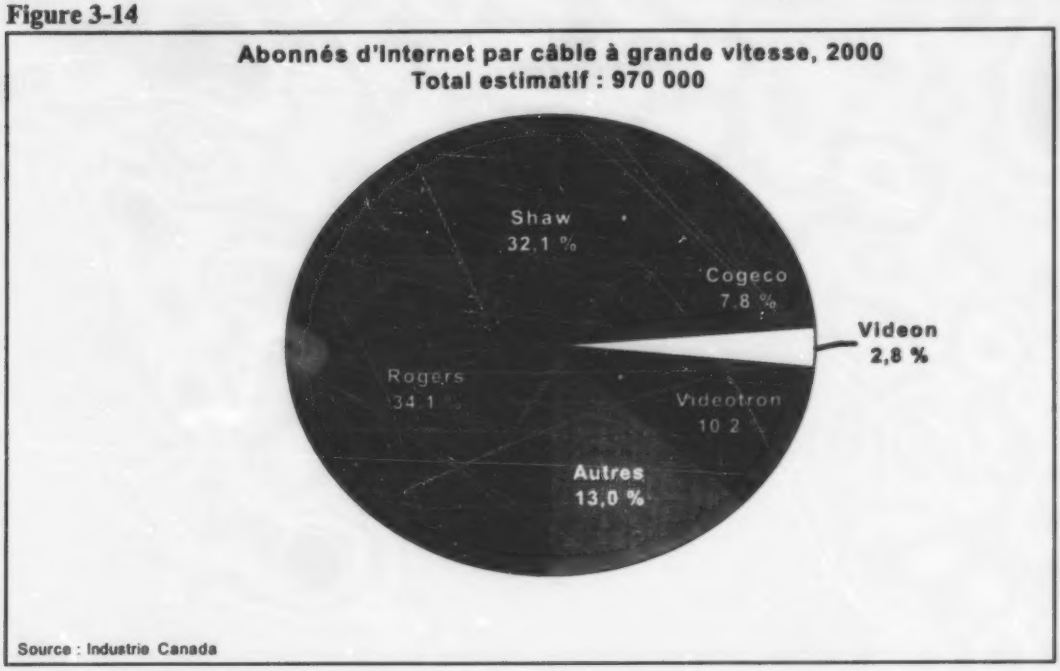


Bell Canada, Telus, Aliant et d'autres ESLT fournissaient l'accès Internet ou des voies de communication à 43 % (1,5 million) de tous les abonnés canadiens d'Internet en 1999. Les compagnies de téléphone ont aussi connu des taux de croissance élevés de leur service d'accès Internet haute vitesse. Par exemple, Bell Canada indique que le taux de croissance de la pénétration dans les maisons de son service Édition haute vitesse (Sympatico-Lycos) est passé de 0,7 % à la fin de 1999 à 3 % en novembre 2000. Pour la même période, sa couverture est aussi passée de 40 % à 65 % du nombre total de foyers au Québec et en Ontario.

[14]Le Quotidien, « Utilisation d'Internet par les ménages », 19 mai 2000, Statistique Canada.

Les câblodistributeurs offrent aussi l'accès Internet haute vitesse par modem câble ou des voies de communication à une autre tranche de 15,8 % (environ 550 mille abonnés). En août 1999, les 61 câblodistributeurs qui offraient l'accès Internet comptaient approximativement 360 mille abonnés.[15] Il est également intéressant de souligner que même si plus de 60 câblodistributeurs offrent l'accès Internet, les cinq plus gros câblodistributeurs détiennent plus de 85 % du marché de l'accès Internet haute vitesse. Le reste des abonnés sont desservis par des fournisseurs de service sans fil, d'autres fournisseurs d'accès haute vitesse et des FSI (Figure 3-13). On estime qu'en 2000, il y a eu une hausse de 76 % du nombre d'abonnés du service Internet haute vitesse par modem câble, lequel est passé de 550 mille en décembre 1999 à 970 mille en décembre 2000 (Figure 3-14).

Figure 3-14



[15]Statistique Canada, « Le Quotidien », le vendredi 25 août 2000.

Conclusion

Cette section montre qu'il existe une convergence des marchés des services de communication, en particulier pour ce qui est de fournir l'accès à Internet. Les compagnies de téléphone offrent des services par câble et les entreprises de câblodistribution pénètrent le marché des télécommunications. Il serait peut-être temps de songer à modifier les indicateurs de base traditionnels des télécommunications, en particulier la télédensité, afin de tenir compte du fait qu'avec l'apparition des nouvelles technologies, plus de compagnies (entreprises de télécommunications, câblodistributeurs et FSI) offrent des services d'accès Internet et d'autres voies de communication bilatérale.

4.0 APERÇU FINANCIER DE L'INDUSTRIE DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

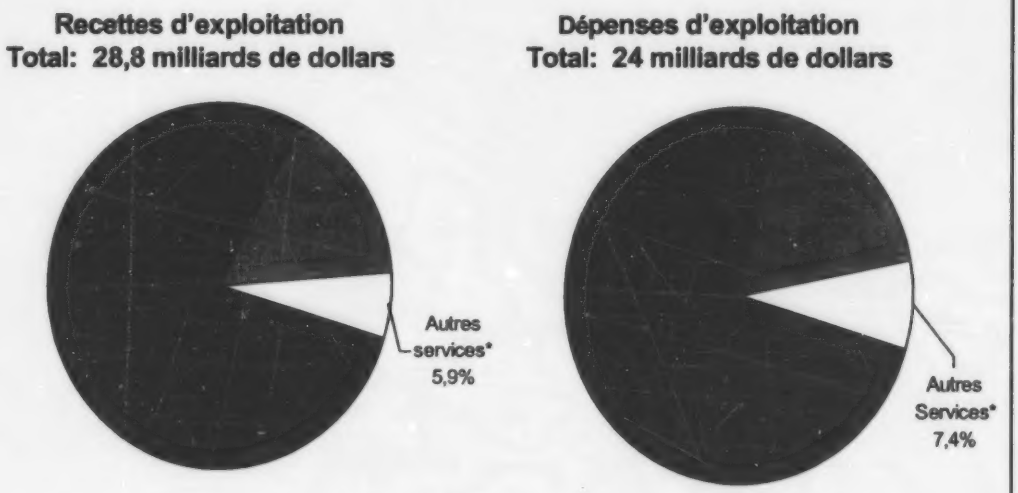
La section qui suit donne un bref aperçu financier de l'industrie canadienne des services de télécommunications, suivi d'un historique et d'un profil financier plus détaillés des principaux fournisseurs de services par câble et fournisseurs de services sans fil, pour les années 1991 à 1999.

Recettes et dépenses d'exploitation

Dans la section 2, nous avons signalé que les recettes d'exploitation de l'industrie des services de télécommunications se sont chiffrées à 28,8 milliards de dollars en 1999, (figure 2-3), soit 300 millions de dollars de plus qu'en 1998. Les compagnies de télécommunications par câble représentent 78,1 % (22,5 milliards de dollars) des recettes d'exploitation totales. Les compagnies de télécommunications sans fil en représentent 16,0 % (4,6 milliards de dollars), tandis que les « revendeurs et les fournisseurs de services par satellite ou autres services de télécommunications » ont généré 5,9 % de ces recettes (1,7 milliard de dollars), (figure 4-1).

Figure 4-1

Recettes et dépenses des services de télécommunications, 1999



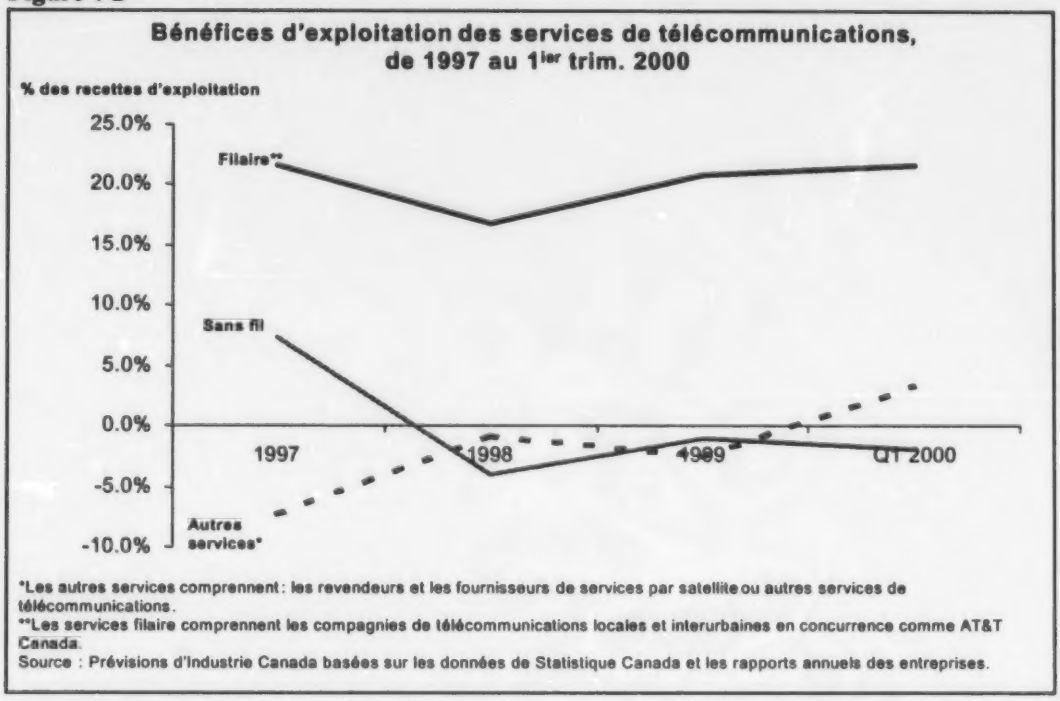
*Les autres services comprennent: les revendeurs et les fournisseurs de services par satellite ou autres services de telecommunications.
** Les services sans fil comprennent les compagnies de telecommunications locales et interurbaines en concurrence comme AT&T Canada.
Source: Prévisions d'Industrie Canada basées sur les données de Statistique Canada et les rapports annuels des entreprises.

La figure 4-1 signale également que les compagnies de télécommunications par câble représentaient 73,6 % (17,7 milliards de dollars) des dépenses d'exploitation totales de 24 milliards de dollars. Les dépenses des autres compagnies (26,4 %) se répartissent entre les types de compagnie suivants : compagnies de télécommunications sans fil, 19,0 % (4,6 milliards de dollars) et « revendeurs et fournisseurs de services par satellite ou autres types de services de télécommunications », 7,4 % (1,7 milliard de dollars).

Bénéfices d'exploitation

En 1999, les bénéfices d'exploitation de l'industrie[1] s'élevaient à 4,8 milliards de dollars (16,5 % des recettes d'exploitation). La figure 4-2, indique que les résultats positifs peuvent être attribués aux fournisseurs de services par câble. Les « revendeurs et fournisseurs de services par satellite ou autres services de télécommunications » ont systématiquement fait des déficits entre 1997 et 1999. À partir de 1998, le segment des fournisseurs de services sans fil a également commencé à faire du déficit en raison des frais de démarrage importants des services téléphoniques personnalisés (STP).

Figure 4-2



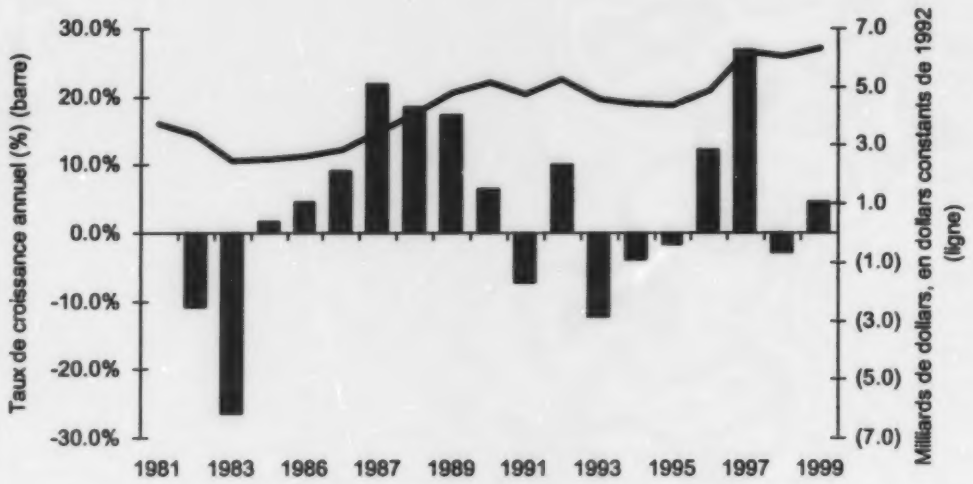
[1] Les bénéfices d'exploitation sont calculés en retranchant les dépenses d'exploitation des recettes d'exploitation. On parle également de bénéfices avant impôts (BAI).

Dépenses en capital

En 1999, l'industrie canadienne des services de télécommunications avait des dépenses en capital de 6,3 milliards de dollars (en dollars constants de 1992), soitdavantage qu'en 1998 (6,0 milliards de dollars, en dollars constants de 1992). C'est la troisième année de suite que les dépenses en capital étaient à peu près à ce niveau, (figure 4-3, annexe A, tableau A-3).

Figure 4-3

Dépenses en capital des services de télécommunications, de 1981 à 1999
Total: 6,3 milliards de dollars

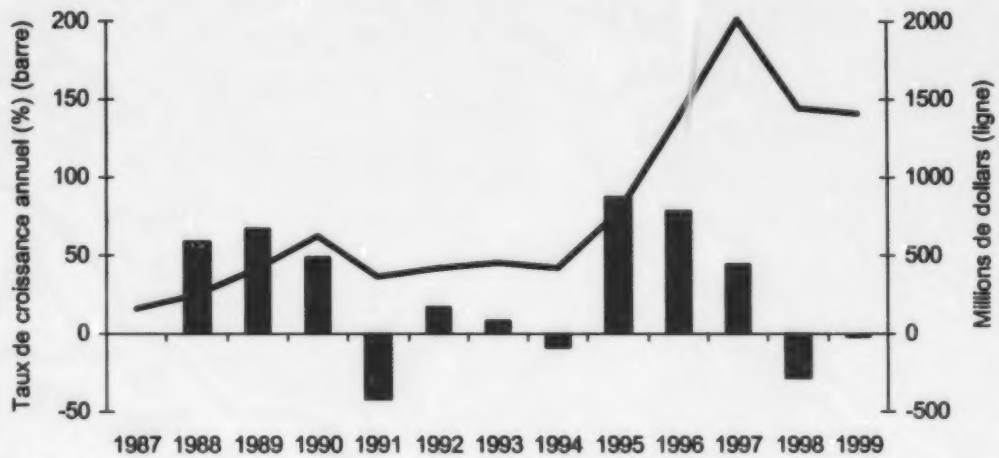


Source : Prévisions d'Industrie Canada basées sur les données de Statistique Canada et les rapports annuels des entreprises.

Les dépenses en capital ont souvent une incidence marquée sur le segment des services sans fil, en raison des investissements initiaux importants nécessaires pour déployer la nouvelle infrastructure pour le cellulaire et les STP. En 1999, les dépenses en capital des services sans fil étaient de 1,4 milliard de dollars, soit 2 % de moins qu'en 1998 et nettement moins que le sommet de 2,0 milliards de dollars atteint en 1997, année où l'investissement fait pour installer les STP numériques était à son plus haut, (figure 4-4).

Figure 4-4

Dépenses en capital des services sans fil*, de 1987 à 1999
Total : 1,4 milliard de dollars



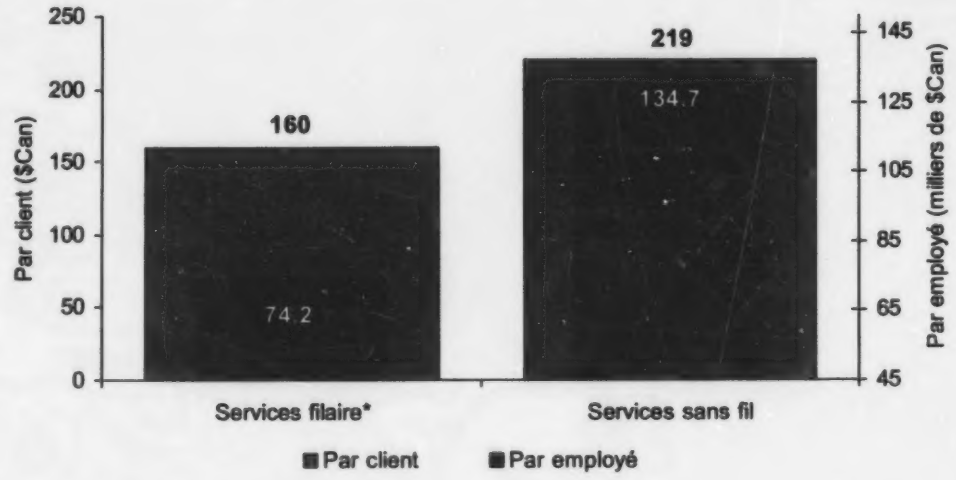
* Inclut les services cellulaires, les STP, les services radiotéléphoniques mobiles évolués (SRME) et les services de radiomessagerie
Source : Prévisions d'Industrie Canada basées sur les données de Statistique Canada et les rapports annuels des entreprises.

Les dépenses en capital dans le segment des services sans fil étaient plus importantes que dans le segment des services par câble, que ce soit en proportion du nombre d'employés ou en proportion des recettes; elles atteignaient un total de 134 681 $ par employé ou 29,3 cents par dollar de recettes d'exploitation en 1999. Les chiffres correspondants pour les fournisseurs de services par câble étaient de 74 241 $ par employé ou 21,4 cents par dollar de recettes d'exploitation.

La figure 4-5 représente les dépenses par client[2] et par employé. Dans ce cas, les dépenses en capital étaient moins élevées pour les compagnies de télécommunications par câble : 160 $ par abonné au lieu de 219 $ pour les services sans fil.

Figure 4-5

Dépenses en capital des services filaire et des services sans fil, 1999
(Par client* et par employé)
Total: 6,3 milliards de dollars



*Inclut les compagnies de télécommunications interurbaines comme AT&T Canada et les revendeurs. En outre, pour les services par câble, les dépenses par client sont des dépenses par personne.
Source: Statistique Canada

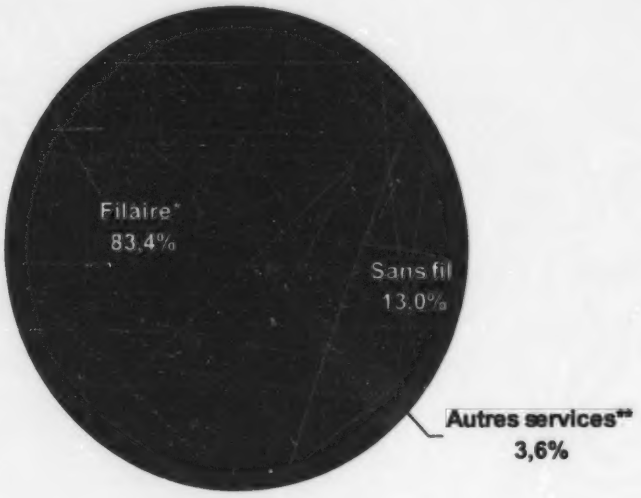
[2] Étant donné que les dépenses en capital pour les services par câble ne se limitent pas uniquement aux dépenses pour le réseau STP, les dépenses en capital par client sont des dépenses par personne alors qu'en ce qui concerne le segment des services sans fil, il s'agit du nombre d'abonnés mobiles.

Nombre d'employés

Le segment des services sans fil emploie plus de quatre fois plus de travailleurs que les autres segments. En 1999, il employait 83,4 % des effectifs totaux des services de télécommunications alors que le segment des services sans fil n'en employait que 13 %. Le segment « revendeurs et fournisseurs de services par satellite ou autres services de télécommunications » employait le reste des effectifs (3,6 %), (figure 4-6).

Figure 4-6

Emploi dans les services de télécommunications, par segment, 1999



*Inclut les autres compagnies de télécommunications interurbaines comme AT&T Canada.
**Inclut les revendeurs et les fournisseurs de services par satellite ou autres services de télécommunications.
Source: Prévisions d'Industrie Canada basées sur les données de Statistique Canada.

Les salaires moyens (annualisés) des employés à plein temps dans l'industrie des services par câble (67 373 $) dépassaient de 8,4 % ceux de l'industrie des services sans fil (62 157 $) en 1999.

4.1 HISTORIQUE DES COMPAGNIES, 2000

Les rubriques qui suivent donnent un aperçu des principales activités des trois principaux fournisseurs de services de télécommunications, Bell Canada Enterprises (BCE), Aliant et Telus. Chaque rubrique contient une brève description de l'entreprise et un organigramme récent établi d'après les renseignements fournis par le CRTC ou d'autres obtenus par Industrie Canada. En outre, chaque résumé indique brièvement les principales branches d'activités ainsi que les activités les plus récentes des entreprises qui ne figurent pas nécessairement dans l'organigramme.

Bell Canada Enterprises

Bell Canada Enterprises (BCE) Inc. est le plus grand holding canadien du secteur des télécommunications. BCE comprend entre autres Bell Canada, Bell Canada International, Bell Mobility, BCE Emergis Inc. et CGI Group Inc. En 1999, les actifs de BCE s'élevaient à 37 milliards de dollars et ses recettes étaient de 14,2 milliards de dollars.

Le 15 septembre 2000, BCE, Thomson and Woodbridge ont annoncé la création de cinq entités commerciales. La première, qui est une entreprise multimédia établie en janvier 2001, s'appelle Bell Globemedia. La nouvelle entreprise multimédia comprend CTV, le portail Internet Sympatico-Lycos, le Globe and Mail et le site Web interactif du Globe and Mail. Cette convergence entre les communications et les médias s'est réalisée grâce à l'acquisition de CTV par BCE (70,1 %) et par le partenariat de BCE avec Thomson's Corp. (20 %) et avec Woodbridge Company Ltd (9,9 %) [3].

Le même communiqué signale la formation du deuxième (Bell Canada), du troisième (Téléglobe Inc.) et du quatrième (BCE Emergis) groupes. Un cinquième groupe, appelé BCE Investissements, englobera des unités plus périphériques telles que Bell Canada International (BCI), Télésat Canada, Look Communications Inc., CGI Group Inc., BCE Capital, Bimcor et Excel Communications.

Dans la partie qui suit, diverses activités récentes des entreprises ont été regroupées en branches d'activités plus larges. L'organigramme permet en outre de situer ces activités à l'échelle de l'entreprise, (figure 4-7).

Télécommunications

Outre les services de télécommunications fournis par Bell Canada, Bell Mobility, Northwestel, Télébec et Northern Telephone, Bell Canada est actionnaire majoritaire de Aliant Communications et a des liens avec Manitoba Telephone Systems, par l'intermédiaire de Bell Intrigna.

---

[3] Autres transactions analogues au Canada : acquisition du Groupe Vidéotron par Québécor; projet d'acquisition de Nelvana par Corus Entertainment; acquisition des journaux canadiens appartenant au Hollinger par CanWest Global.

En 2000, BCE a porté sa participation à Téléglobe à 100 %; cela comprend le service de télécommunications interurbaines Excel Communications, de Dallas, acheté par Téléglobe en 1998. Bell Mobility a recruté son 2 300 000e abonné au téléphone cellulaire vers la fin de 2000.

En 2002, Télésat aura investi plus de 1 milliard de dollars dans sa flotte de nouveaux satellites (Nimiq, Anik F1 et Anik F2). L'Anik F2 sera capable de fournir des services multimédias bidirectionnels dans n'importe quelle région du Canada.

En janvier 2001, Bell Mobility a confirmé qu'elle investirait une centaine de millions de dollars dans l'amélioration de son réseau sans fil en Ontario et au Québec cette année même, en prévision des services sans fil de troisième génération qu'elle compte offrir. L'objectif est d'offrir ses services numériques à environ 95 % de la population du territoire qu'elle dessert.

Internet

Avant la création de Globemedia, Bell ActiMedia avait une participation majoritaire dans Sympatico-Lycos fournissant une connectivité par commutation et une connectivité haute vitesse à Internet. Bell Sympatico avait 800 000 abonnés résidentiels au service Internet par commutation et quelque 264 000 abonnés au service Internet haute vitesse à la fin de l'an 2000, soit 34 % du marché canadien de l'accès à Internet à haute vitesse. La société compte rendre son service à haute vitesse accessible à 85 % des clients de Bell Sympatico pour la fin de 2002.

Bell ExpressVu offre maintenant un accès haute vitesse à Internet par satellite. Son DirecPC est le seul service Internet haute vitesse canadien par satellite destiné au marché de masse.

Look Communications Inc. a vendu sa participation de 50 % dans Inukshuk Internet Inc., qui établit un réseau d'accès sans fil à Internet, à Microcell Telecommunications Inc. en janvier 2001.

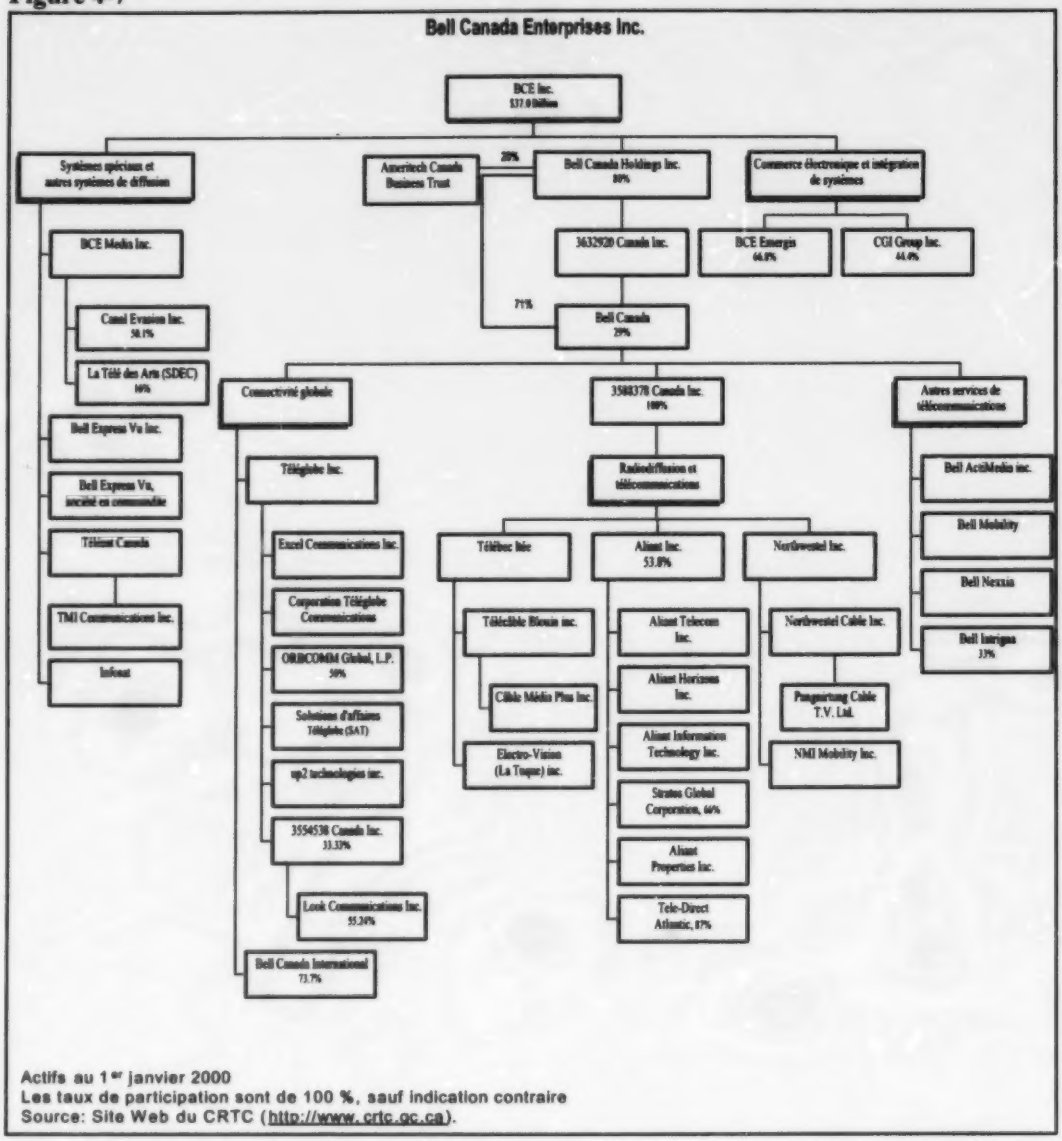
Radiodiffusion

BCE offre des services de radiodiffusion par l'intermédiaire de son entreprise de radiodiffusiondirecte à domicile par satellite, Bell Express Vu. Bell Express Vu avait 722 000 abonnés au système de radiodiffusion numérique à la fin de l'an 2000.

BCE s'est taillé une place de chef de file dans les secteurs convergents de la radiodiffusion et de la presse en achetant les actions en circulation de CTV en l'an 2000. Grâce à son réseau, CTV touche 99 % des ménages anglophones et offre un large éventail d'émissions d'actualités, sportives, d'information et de divertissement.

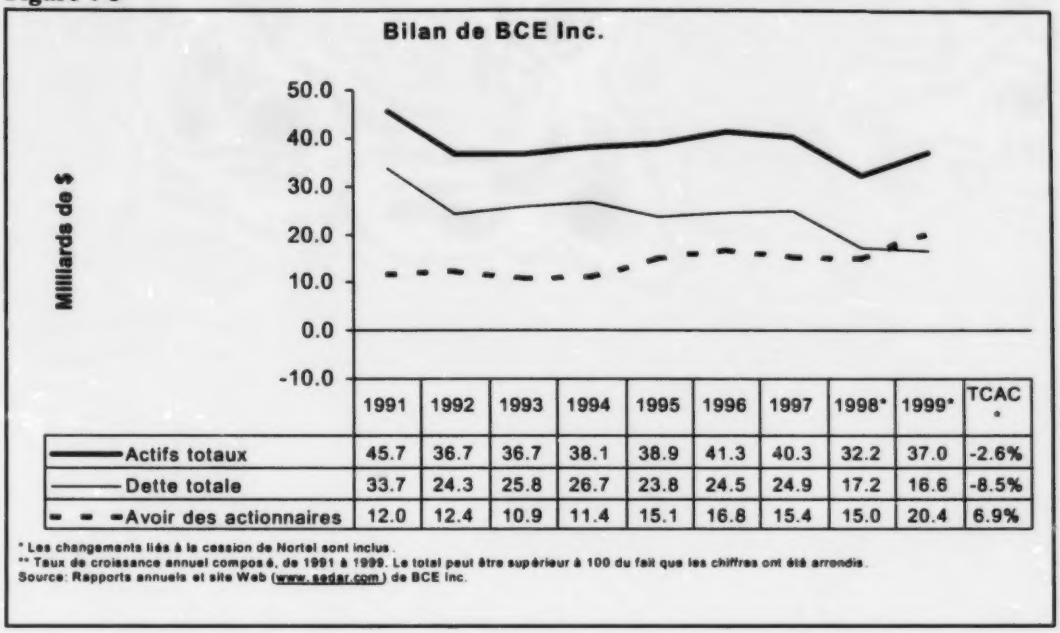
Des données financières historiques clés sur BCE sont présentées dans les figures 4-8 et 4-9.

Figure 4-7



Structure à l'automne 2000.
Les taux de participation sont de 100 %, sauf indication contraire
Source : Industrie Canada, d'après le site Web du CRTC (http://www.crtc.gc.ca)

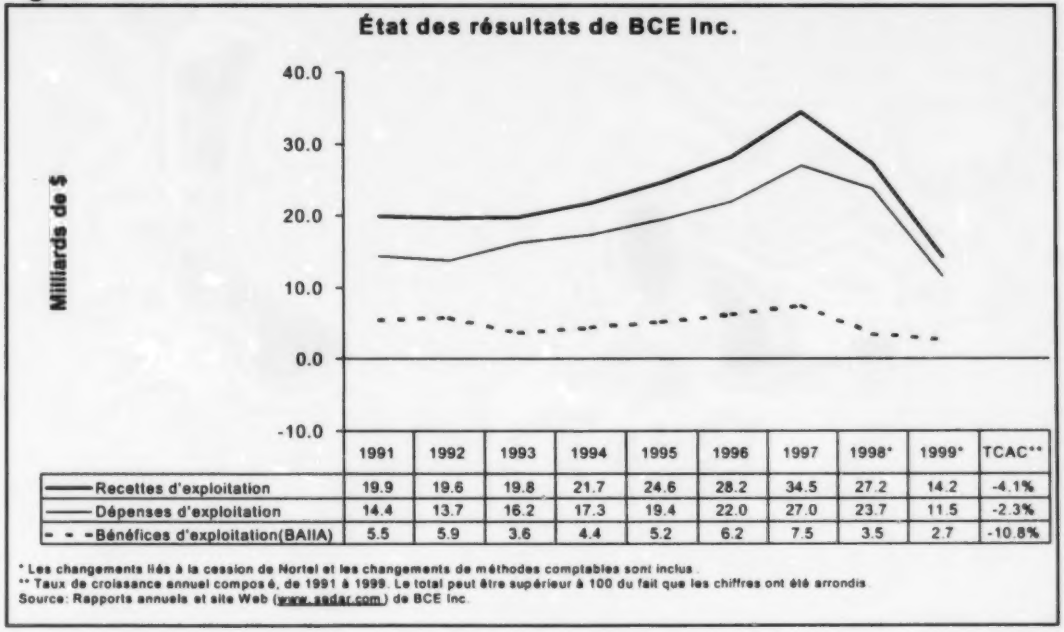
Figure 4-8



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1999*	TCAC **
Actifs totaux	45.7	36.7	36.7	38.1	38.9	41.3	40.3	32.2	37.0	-2.6%
Dette totale	33.7	24.3	25.8	26.7	23.8	24.5	24.9	17.2	16.6	-8.5%
Avoir des actionnaires	12.0	12.4	10.9	11.4	15.1	16.8	15.4	15.0	20.4	6.9%

* Les changements liés à la cession de Nortel sont inclus.
** Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de BCE Inc.

Figure 4-9



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1999*	TCAC**
Recettes d'exploitation	19.9	19.6	19.8	21.7	24.6	28.2	34.5	27.2	14.2	-4.1%
Dépenses d'exploitation	14.4	13.7	16.2	17.3	19.4	22.0	27.0	23.7	11.5	-2.3%
Bénéfices d'exploitation(BAIIA)	5.5	5.9	3.6	4.4	5.2	6.2	7.5	3.5	2.7	-10.8%

* Les changements liés à la cession de Nortel et les changements de méthodes comptables sont inclus.
** Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de BCE Inc.

Aliant Communications Inc.

BCE a une participation majoritaire dans Aliant Inc. (53,8 %). Aliant avait des actifs de 2,9 milliards de dollars et des recettes de 2 milliards de dollars en 1999. Dans la partie qui suit, diverses activités récentes des entreprises ont été regroupées en branches d'activités plus larges. L'organigramme permet en outre de situer ces activités à l'échelle de l'entreprise, (figure 4-10).

À partir du 1er janvier 2001, Aliant Telecom Inc. a fusionné ses filiales en pleine propriété (NB Tel Inc., New Tel Communications Inc., Island Telecom Inc. et Maritime Tel & Tel Ltd.) pour aligner sa structure juridique sur sa structure opérationnelle. Les diverses filiales sont regroupées sous une seule entité juridique mais elles conserveront leur raison sociale actuelle dans leurs provinces respectives.

Télécommunications

Aliant Telecom Inc. fournit des services de télécommunications à Terre-Neuve, à l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. En 1999, les recettes d'exploitation de Aliant Telecom ont augmenté de 5,1 % (1,6 milliard de dollars) du fait que l'accroissement des recettes des services locaux et des services sans fil a compensé largement la diminution des recettes sur les services interurbains. En ce qui concerne les télécommunications sans fil, les recettes sur les services cellulaires ont progressé grâce à une hausse de 29 % du nombre de clients. Le nombre de clients des services sans fil est passé de 231 031 en 1998 à 298 448 en 1999.

Internet et technologie de l'information

Internet est accessible à tous les abonnés de Terre-Neuve, de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. En 1999, les services Internet et autres services de commerce électronique ont rapporté 34,7 millions de dollars à Aliant Telecom Inc. La compagnie compte investir une cinquantaine de millions de dollars vers la fin de l'an 2000 pour étendre son réseau d'accès à haute vitesse et couvrir 70 % des ménages de sa zone de service. Xwave est une filiale de Aliant qui offre des solutions pour le commerce électronique et a des recettes annuelles de plus de 300 millions de dollars.

Services mobiles par satellite

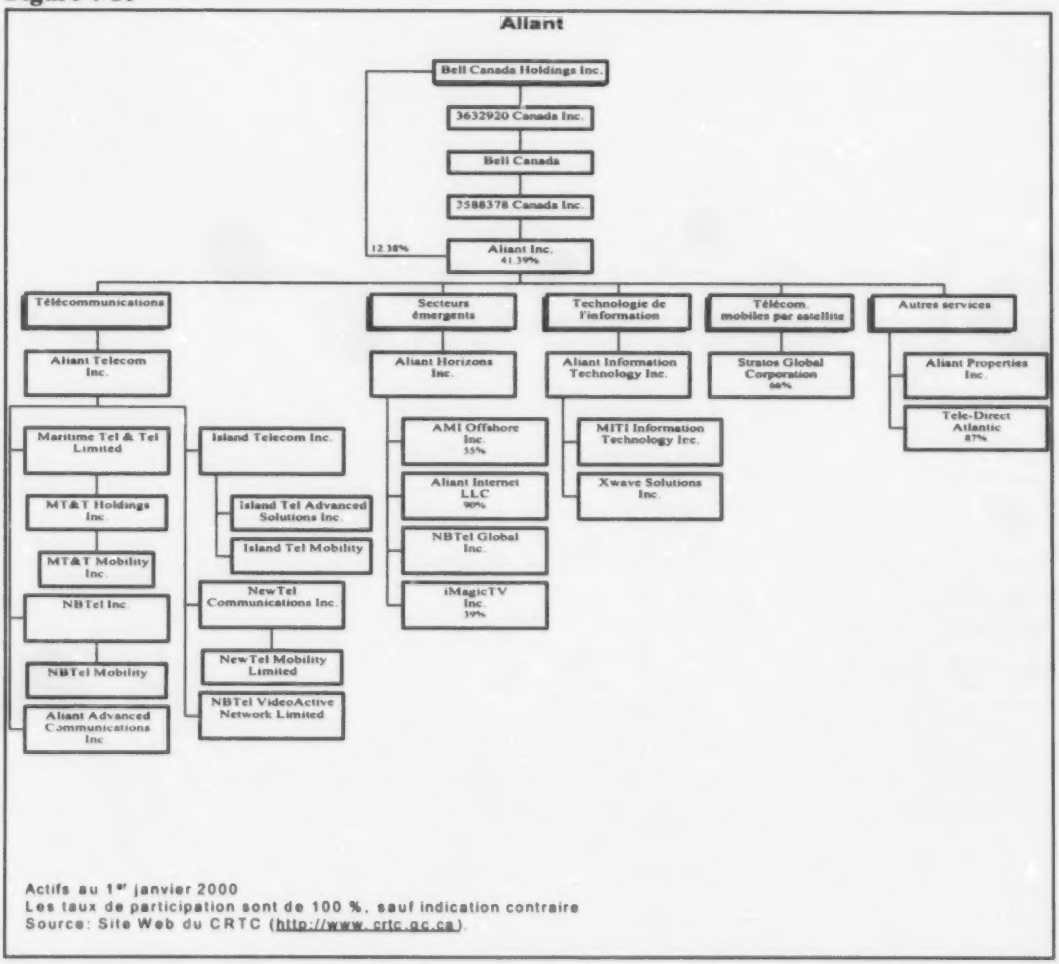
Stratos est un fournisseur de services internationaux de communications qui offre à sa clientèle des régions éloignées diverses solutions de connectivité vocale, par télécopieur, de données et de protocole Internet (PI) sans fil, par le biais de diverses technologies de télécommunications par satellite. Les recettes annuelles de Stratos étaient d'environ 145,8 millions de dollars en 1999.

Secteurs émergents et radiodiffusion

Innovatia est une entreprise de consultants en technologie de l'Information, spécialisée dans le développement et la vente d'applications Internet. Innovatia possède des entreprises de radiodiffusion comme ImagicTV et Salter Street Film. Dans le secteur de l'éducation électronique, Innovatia possède Tecknowledge et InfoInteract.

Des données financières historiques clés sur Aliant sont présentées dans les figures 4-11 et 4-12.

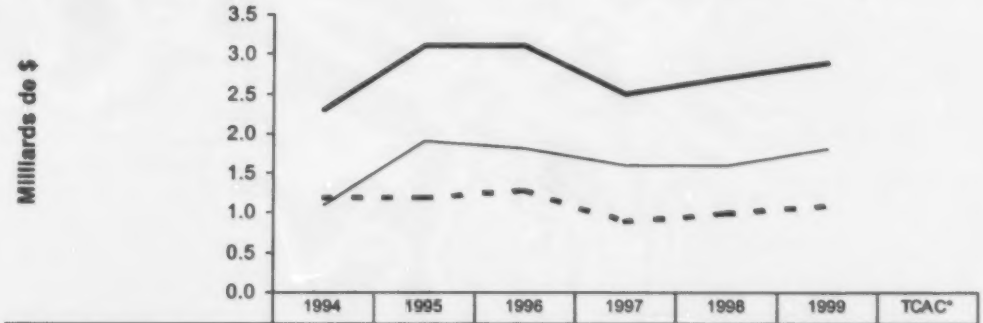
Figure 4-10



Structure à l'automne 2000.
Les taux de participation sont de 100 %, sauf indication contraire
Source : Industrie Canada, d'après le site Web du CRTC (http://www.crtc.gc.ca)

Figure 4-11

Bilan de Aliant Inc.

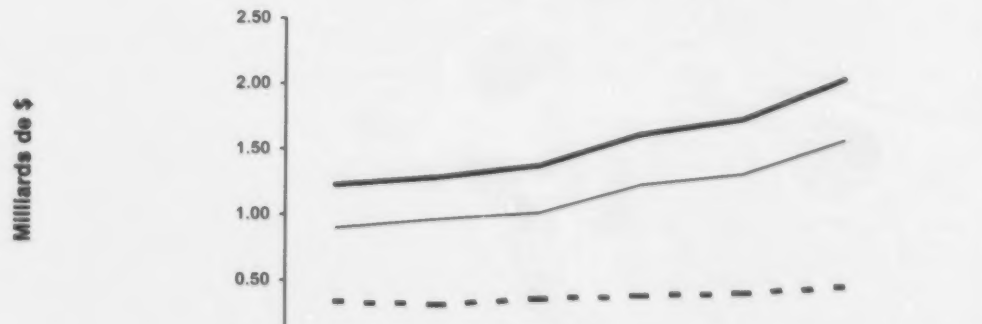


	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Actifs totaux	2.3	3.1	3.1	2.5	2.7	2.9	4.7%
Dette totale	1.1	1.9	1.8	1.6	1.6	1.8	10.4%
Avoir des actionnaires	1.2	1.2	1.3	0.9	1.0	1.1	-1.7%

* Taux de croissance annuel composé, de 1994 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Aliant Inc.

Figure 4-12

État des résultats de Aliant Inc.



	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Recettes d'exploitation	1.23	1.28	1.37	1.61	1.72	2.03	10.5%
Dépenses d'exploitation	0.89	0.97	1.01	1.23	1.31	1.57	12.0%
Bénéfices d'exploitation (avant impôts)	0.34	0.31	0.36	0.38	0.41	0.46	6.2%

* Taux de croissance annuel composé, de 1994 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Aliant Inc.

Telus Communications Inc.

Telus est propriétaire de Telus Communications, Telus Mobility, Clearnet et du Groupe QuébecTel qui offre des services dans l'Est du Québec. En 1999, les actifs de Telus s'élevaient à 7,8 milliards de dollars et ses recettes, à 5,9 milliards de dollars.

Depuis le 1er janvier 2001, Telus a simplifié sa structure en fusionnant ses principales filiales actives (Telus Communications (C.-B.) Inc., Telus Communications Inc. et Telus Mobility Cellular Inc.) sous Telus Communications Inc.

Dans la partie qui suit, diverses activités récentes des entreprises ont été regroupées en branches d'activités plus larges. L'organigramme permet en outre de situer ces activités à l'échelle de l'entreprise, (figure 4-13).

Télécommunications

Telus fournit ses services principalement à la Colombie-Britannique et à l'Alberta. Le segment des services filaire a produit des recettes d'environ 3,8 milliards de dollars en 1999 et la filiale des services sans fil, des recettes de 960 millions de dollars. Une augmentation de 1 % a été enregistrée dans le secteur des lignes d'accès au réseau.

Le Groupe QuébecTel appartient en totalité à Telus et est la deuxième entreprise de télécommunicationsde la province de Québec. Le territoire couvert par QuébecTel comprend 304 municipalités situées autour de Québec et dans le Bas-Saint-Laurent, en Gaspésie et sur la Côte-Nord. QuébecTel emploie plus de 1 600 personnes.

En août 2000, Telus a offert d'acquérir toutes les actions de la compagnie nationale de télécommunicationsnumériques sans fil Clearnet Communications Inc., qui est présente dans toutes les principales villes du Canada. Cette acquisition est considérée comme une des plus importantes de l'histoire de l'industrie canadienne des télécommunications.

Internet

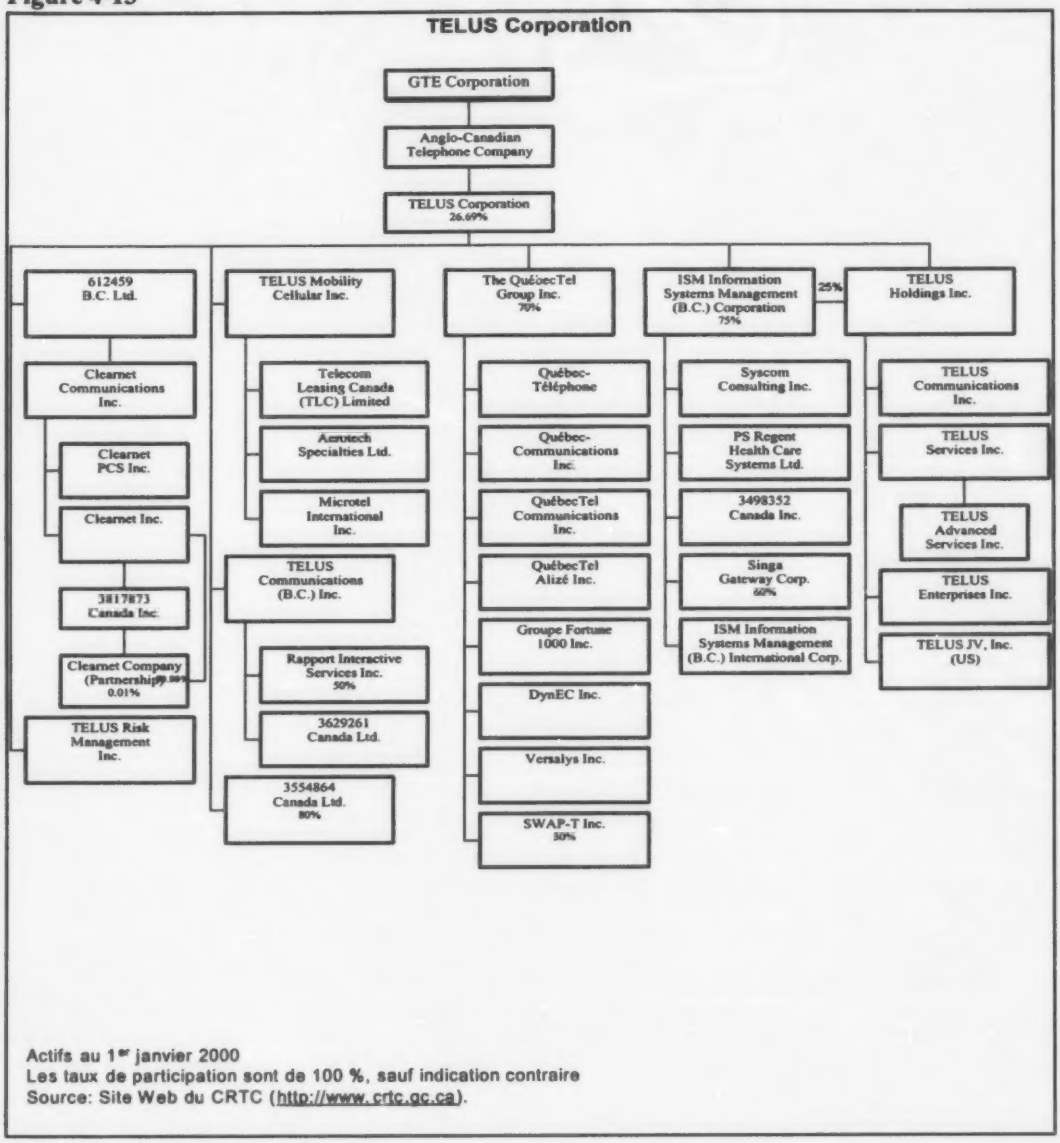
Advanced Communications fournit des services de transmission de données numériques à haute vitesse à des entreprises de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Les autres services offerts sont des services de communication de données, d'Internet, de gestion de réseaux, d'information et de consultation. En 1999, Advanced Communications a généré des recettes de 801 millions de dollars. En outre, son objectif est de porter le nombre de clients des services de télécommunications à haute vitesse de 80 000 en 2000 à 160 000 en 2001.

Autres services

Telus Advertising Services produit les pages blanches et les pages jaunes en Colombie-Britannique et en Alberta. Ce groupe a rapporté 292 millions de dollars à Telus.

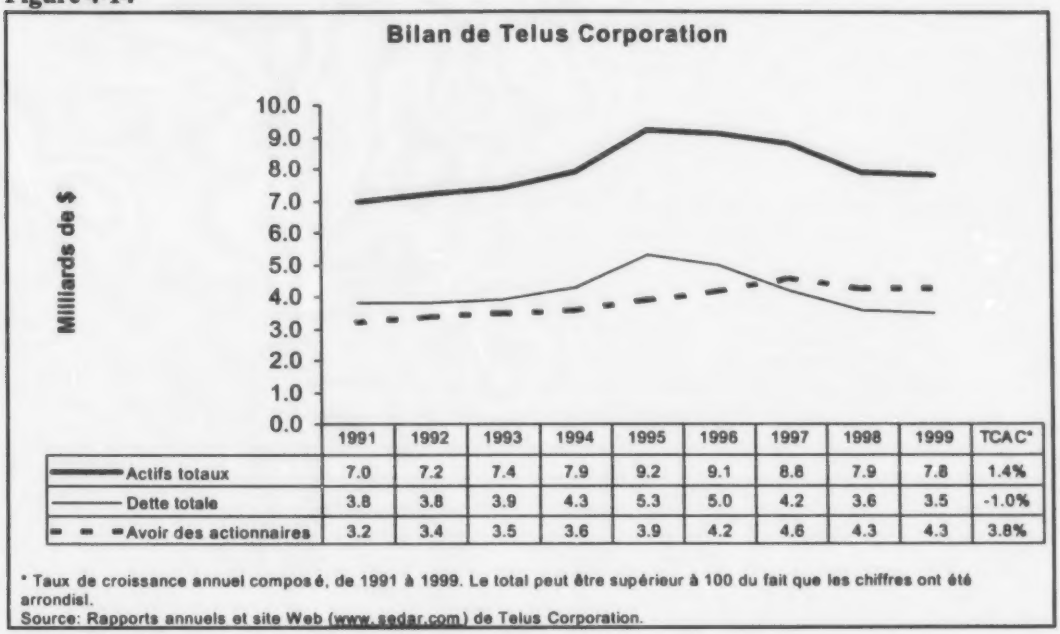
Des données financières historiques clés sont présentées dans les figures 4-14 et 4-15.

Figure 4-13



Structure à l'automne 2000.
Les taux de participation sont de 100 %, sauf indication contraire
Source : Industrie Canada, d'après le site Web du CRTC (http://www.crtc.gc.ca)

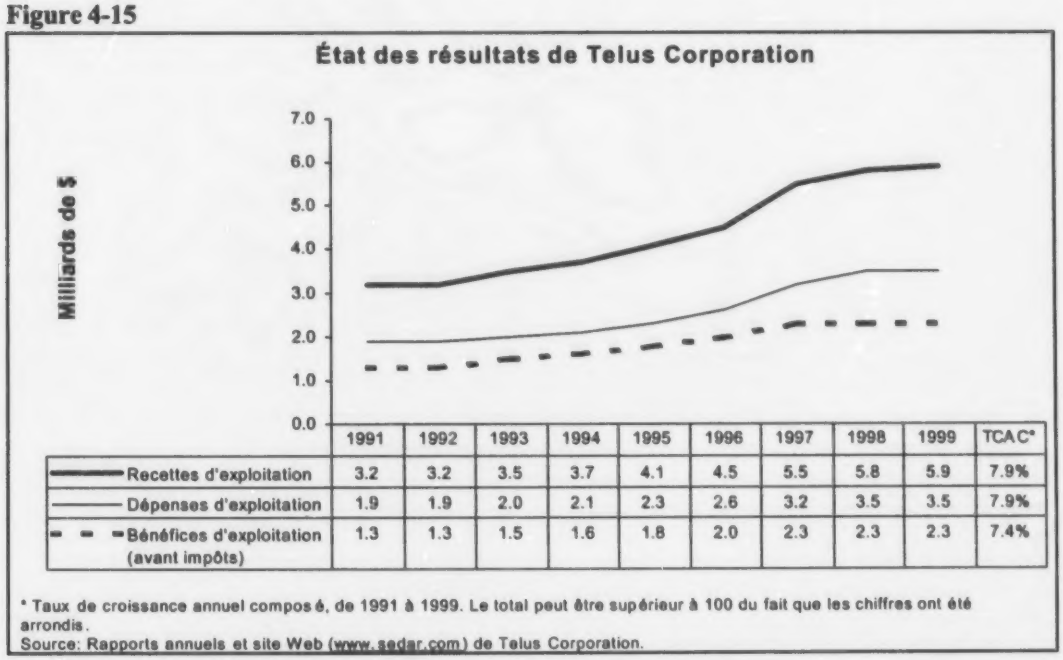
Figure 4-14



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Actifs totaux	7.0	7.2	7.4	7.9	9.2	9.1	8.8	7.9	7.8	1.4%
Dette totale	3.8	3.8	3.9	4.3	5.3	5.0	4.2	3.6	3.5	-1.0%
Avoir des actionnaires	3.2	3.4	3.5	3.6	3.9	4.2	4.6	4.3	4.3	3.8%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis!.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Telus Corporation.

Figure 4-15



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Recettes d'exploitation	3.2	3.2	3.5	3.7	4.1	4.5	5.5	5.8	5.9	7.9%
Dépenses d'exploitation	1.9	1.9	2.0	2.1	2.3	2.6	3.2	3.5	3.5	7.9%
Bénéfices d'exploitation (avant impôts)	1.3	1.3	1.5	1.6	1.8	2.0	2.3	2.3	2.3	7.4%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Telus Corporation.

4.2 PROFILS FINANCIERS DES COMPAGNIES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS, 1998-1999

Le tableau 4-1 contient des renseignements financiers sur les principaux holdings publics du secteur des télécommunications, pour 1998 et 1999. Les tableaux 4-2 et 4-3 contiennent, lorsque c'est possible, des renseignements sur les activités de télécommunications proprement dites.

Tableau 4-1

Principales compagnies mères ou de holding du secteur des télécommunications
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Année	Recettes	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge BAIIA	Dépr. et amort.	BAI	Marge BAI	Revenu net	Marge nette	Dép. en capital	FA
					En millions de dollars, sauf indication contraire							
BCE Inc.*	1998	27 207	23 719	3 488	7,9 %	3 813	5 959	21,9 %	4 598	16,9 %	3 774	3 508
	1999	14 214	11 522	2 692	15,3 %	4 742	6 921	48,7 %	5 459	38,4 %	3 588	2 598
variation en 12 mois		(47,8) %	(51,4) %	(22,8) %	–	24,4 %	16,1 %	–	18,7 %	–	(4,9) %	(25,9) %
Allant Inc.	1998	1 723,8	1 313,1	410,7	42,7 %	326,1	410,6	23,8 %	171,7	10 %	305,1	450,1
	1999	2 026,3	1 570,5	455,8	35,5 %	340,6	377,8	18,6 %	148,2	7,3 %	365,6	435
variation en 12 mois		17,5 %	19,6 %	11 %	–	4,4 %	(8) %	–	(13,7) %	–	19,8 %	(3,4) %
Téléglobe Inc.	1998	5 026,1	4 697,8	328,5	6,5 %	198,4	132,1	2,6 %	22,1	0,4 %	645,9	469,4
	1999	4 253,4	3 769,2	484,2	11,4 %	225,7	258,5	6,1 %	30,1	0,7 %	704,6	228,5
variation en 12 mois		(15,4) %	(19,8) %	47,4 %	–	14,9 %	95,7 %	–	36,2 %	–	9,1 %	(51,3) %
Manitoba Telecom Services Inc.	1998	696,9	383	314	45,1 %	185	129	18,5 %	95,4	13,7 %	166,4	292
	1999	722,1	397,3	324,8	45 %	190,1	134,7	18,7 %	93,9	13 %	169,4	315,8
variation en 12 mois		3,6 %	3,7 %	3,4 %	–	2,8 %	4,4 %	–	(1,6) %	–	1,8 %	8,2 %
TELUS Corporation	1998	5 833,9	3 515,2	2 318,7	39,7 %	1 021,9	1 296,8	22,2 %	66,9	1,1 %	1 093,2	1 496,3
	1999	5 872,3	3 544,9	2 327,4	39,6 %	1 062,1	1 265,3	21,5 %	349,7	6 %	1 199,2	1 645,1
variation en 12 mois		0,7 %	0,8 %	0,4 %	–	3,9 %	(2,4) %	–	422,7 %	–	9,7 %	9,9 %
Le Groupe QuébecTel Inc.	1998	328,5	188,1	140,4	42,7 %	70,7	69,8	21,2 %	37,3	11,4 %	49,7	87,9
	1999	356,1	217	139,1	39,1 %	68,6	70,5	19,8 %	-19,9	(5,6) %	75,8	95,9
variation en 12 mois		8,4 %	15,4 %	(0,9) %	–	(3) %	1 %	–	(153,4) %	–	52,5 %	9,1 %
Saskatchewan Telecom Holding Corporation	1998	752,6	478,9	273,7	36,4 %	146,7	127	16,9 %	93,2	12,4 %	170,2	219
	1999	737,7	517,7	220	29,8 %	154,3	65,8	8,9 %	67,5	9,2 %	155,3	196,3
variation en 12 mois		(2) %	8,1 %	(19,6) %	–	5,2 %	(2) %	–	(27,6) %	–	(8,6) %	(10,4) %

* La forte baisse des recettes et dépenses d'exploitation de BCE est due à la cession de Nortel.
Dépr. et amort. = Frais de dépréciation et d'amortissement; BAIIA = Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement; BAI = Bénéfices avant impôts; Dép. en capital = Dépenses en capital; FA = Fonds autogénérés; n/d = non disponible; -- = non applicable.
Source : États financiers publics

Tableau 4-2

Principales compagnies de télécommunications produisant des rapports publics
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Année	Recettes	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge BAIIA	Dépr. et amort.	BAI	Marge BAI	Revenu net	Marge nette	Dép. en capital	FA
En millions de dollars, sauf indication contraire												
Bell Canada	1998	12 405	7 273	5 132	41,4 %	2 634	2 498	20,1 %	1 089	8,8 %	2 629	3 535
	1999	12 583	7 247	5 336	42,4 %	2 440	2 896	23 %	1 309	10,4 %	2 499	2 778
variation en 12 mois		1,4 %	(0,4) %	4 %	–	(7,4) %	15,9 %	–	20,2 %	–	(4,9) %	(21,4) %
Télébec Ltée**	1998	205,9	111,1	94,8	46 %	51,8	43	20,9 %	18	8,7 %	44,7	58,7
	1999	219,3	126,7	92,6	42,2 %	50,5	42,1	19,2 %	16	7,3 %	33,1	69,2
variation en 12 mois		6,5 %	14 %	(2,3) %	–	(2,5) %	(2,1) %	–	(11,1) %	–	(26) %	18,2 %
Northwestel Inc.**	1998	131,4	76	55,4	41,2 %	26,8	28,6	21,8 %	6,1	4,6 %	33,4	33,2
	1999	139,9	75,8	64,1	45,8 %	29,3	34,8	24,9 %	13,1	9,4 %	30,5	44,1
variation en 12 mois		6,5 %	(0,3) %	15,7 %	–	9,3 %	21,7 %	–	114,8 %	–	(8,7) %	32,8 %
Northern Telephone Limited**	1998	57,1	33,3	23,8	41,7 %	10,8	13	22,8 %	4,7	8,2 %	17,3	17,1
	1999	59,9	35,9	24	40,1 %	11,3	12,7	21,2 %	3,7	6,2 %	19,3	17,7
variation en 12 mois		4,9 %	7,8 %	0,8 %	–	4,6 %	(2,3) %	–	(21,3) %	–	11,6 %	3,5 %
Corporation Téléglobe Communications (TCC)	1998	1 611,2	n/d	n/d	–	79,7	n/d	–	-1	(0,1) %	283,8	n/d
	1999	1 417,3	n/d	n/d	–	78,3	n/d	–	116,4	8,2 %	412,5	n/d
variation en 12 mois		(12) %	–	–	–	(1,8) %	–	–	(11 740) %	–	45,3 %	–
Aliant Telecom Inc.	1998	1 519,2	833,3	685,9	45,1 %	309,5	376,4	24,8 %	153,3	10,1 %	292,8	375,3
	1999	1 596,8	955	641,7	40,2 %	308,1	333,6	20,9 %	130,3	8,2 %	338,4	422,1
variation en 12 mois		5,1 %	14,6 %	(6,4) %	–	(0,5) %	(11,4) %	–	(15) %	–	15,6 %	12,5 %
MTS Communications Inc.	1998	594	318	276	46,5 %	156	120	20,2 %	n/d	n/d	118	n/d
	1999	607	319	288	47,4 %	157	131	21,6 %	n/d	n/d	92	n/d
variation en 12 mois		2,2 %	0,3 %	4,3 %	–	0,6 %	9,2 %	–	–	–	(22) %	–
TELUS Communications (BC) Inc.	1998	2 641,4	1 554,4	1 087	41,2 %	437,3	649,7	24,6 %	-248	(9,4) %	472	593,5
	1999	2 635,6	1 532	1 103,6	41,9 %	411,1	692,5	26,3 %	234,1	8,9 %	482,3	756,8
variation en 12 mois		(0,2) %	(1,4) %	1,5 %	–	(6) %	6,6 %	–	(194,4) %	–	2,2 %	27,5 %
TELUS Communications Inc.	1998	2 478,2	1 438,3	1 039,9	42 %	472,7	567,2	22,9 %	207,5	8,4 %	476,7	824,9
	1999	2 566,1	1 593,4	972,7	37,9 %	534,1	438,6	17,1 %	82,8	3,2 %	393,1	874,9
variation en 12 mois		3,5 %	10,8 %	(6,5) %	–	13 %	(22,7) %	–	(60,1) %	–	(17,5) %	6,1 %

Dépr. et amort. = Frais de dépréciation et d'amortissement; BAIIA = Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement; BAI = Bénéfices avant impôts; Dép. en capital = Dépenses en capital; FA = Fonds autogénérés; n/d = non disponible; -- = non applicable; * Comprend les résultats de la société affiliée Mobility Canada; ** Filiale de Bell Canada

Source : États financiers publics

Tableau 4-2 (suite)

Principales compagnies de télécommunications produisant des rapports publics
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Année	Recettes	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge BAIIA	Dépr. et amort.	BAI	Marge BAI	Revenu net	Marge nette	Dép. en capital	FA
					En millions de dollars, sauf indication contraire							
Québec-Téléphone	**1998**	261,3	146,9	114,4	43,8 %	59,3	55,1	21,1 %	29,2	11,2 %	34,1	60,8
	1999	254,8	149,5	105,3	41,3 %	56	49,3	19,3 %	-26,8	(10,5) %	52,1	52,8
variation en 12 mois		(2,5) %	1,8 %	(8) %	--	(5,6) %	(10,5) %	--	(191,8) %	--	52,8 %	(13,2) %
Saskatchewan Telecommunications	**1998**	626,1	407,3	218,8	34,9 %	124,1	94,7	15,1 %	71,4	11,4 %	137,6	n/d
	1999	613,2	435	178,1	29 %	130,1	48	7,8 %	n/d	--	134,5	n/d
variation en 12 mois		(2,1) %	6,8 %	(18,6) %	--	4,8 %	(49,3) %	--	--	--	(2,3) %	--
AT&T Canada Inc.	**1998**	76,2	135,4	-59,2	(77,7) %	54,7	-113,9	(149,5) %	-212,8	(279,3) %	373,9	-83,2
	1999	866,7	998,2	-131,5	(15,2) %	232,8	-364,3	(42) %	-5,3	(0,6) %	724,4	-162,6
variation en 12 mois		1 037,4 %	637,2 %	122,1 %	--	325,6 %	219,8 %	--	(97,5) %	--	93,7 %	95,4 %
Call-Net Enterprises Inc. (Sprint Canada)	**1998**	1 227,6	1 249,6	-22	(1,8) %	111,7	-133,7	(10,9) %	-236,7	(19,3) %	346,7	-74,1
	1999	1 284,2	1 283,7	0,5	0 %	206,2	-205,7	(16) %	-399,3	(31,1) %	591	-80,6
variation en 12 mois		4,6 %	2,7 %	(102,3) %	--	84,6 %	53,9 %	--	68,7 %	--	70,5	8,8

Dépr. et amort. = Frais de dépréciation et d'amortissement; BAIIA = Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement; BAI = Bénéfices avant impôts; Dép. en capital = Dépenses en capital; FA = Fonds autogénérés; n/d = non disponible; -- = non applicable; * Comprend les résultats de la société affiliée Mobility Canada; ** Filiale de Bell Canada.
Source : États financiers publics

Tableau 4-3

Principales compagnies de services sans fil produisant des rapports publics
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Année	Recettes	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge BAIIA	Dépr. et amort.	BAI	Marge BAI	Revenu net	Marge nette	Dép. en capital	FA
En millions de dollars, sauf indication contraire												
Rogers AT&T Wireless	**1998**	1 242,9	857,3	385,6	31 %	274,3	111,4	9 %	-78,6	(6,3) %	301,3	250,8
	1999	1 351,7	939,2	412,5	30,5 %	285,5	127	9,4 %	-35,8	(2,6) %	401	265,9
variation en 12 mois		8,8 %	9,6 %	7 %	–	4,1 %	14 %	–	(54,5) %	–	33,1 %	6 %
Clearnet	**1998**	228,2	510,6	-282,4	(123,8) %	135,1	-417,5	(183) %	-544	(238,4) %	286,8	-285,8
	1999	353,5	550,8	-197,3	(55,8) %	183,8	-381,1	(107,8) %	-581,8	(164,6) %	356,4	-198,1
variation en 12 mois		54,9 %	7,9 %	(30,1) %	–	36 %	(8,7) %	–	6,9 %	–	33,6 %	(25,5) %
Microcell	**1998**	143,4	362,5	-219,1	(152,8) %	75,6	-294,6	(205,4) %	-408,9	(285,1) %	201,8	-220,7
	1999	271,4	434,4	-163	(60,1) %	107,4	-270,4	(99,6) %	-432,6	(159,4) %	133,6	-230,4
variation en 12 mois		89,3 %	19,8 %	(25,6) %	–	42,1 %	(8,2) %	–	5,8 %	–	(33,8) %	4,4 %
Bell Mobility	**1998**	1 294,2	990,8	303,4	23,4 %	245,4	58	4,5 %	0,3	0 %	392,5	368,3
	1999	n/d	n/d	n/d	–	n/d	n/d	–	n/d	–	n/d	n/d
variation en 12 mois		–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Dépr. et amort. = Frais de dépréciation et d'amortissement; BAIIA = Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement; BAI = Bénéfices avant impôts; Dép. en capital = Dépenses en capital; FA = Fonds autogénérés; n/d = non disponible; -- = non applicable; * Comprend les résultats de la société affiliée Mobility Canada; ** Filiale de Bell Canada.
Source : États financiers publics

5.0 APERÇU FINANCIER DE L'INDUSTRIE DE LA RADIODIFFUSION ET DE LA TÉLÉDISTRIBUTION[1]

La présente section donne un bref aperçu du rendement financier de l'industrie canadienne de la radiodiffusion et de la télédistribution. Elle est suivie d'un historique et d'un profil financier plus détaillé des principales compagnies de radiodiffusion et de télédistribution, pour les années 1991 à 1999[2].

5.1 HISTORIQUE DES COMPAGNIES, 2000

La présente partie donne une brève description des principales activités des trois plus importants fournisseurs de services de radiodiffusion et de télédistribution, Rogers Communication Inc., Shaw Communications Inc. et CanWest Global. Chaque rubrique contient une brève description de l'entreprise et un organigramme récent établi en partie d'après les renseignements fournis par le CRTC ou d'autres obtenus par Industrie Canada. En outre, chaque rubrique résume quelques-unes des principales branches d'activités ainsi que les activités les plus récentes de l'entreprise qui ne figurent pas nécessairement dans l'organigramme.

Rogers Communications

Rogers Communications Inc. est propriétaire de Rogers AT&T Wireless, Rogers Cable Inc. et Rogers Media Inc. Ses actifs étaient de 6,4 milliards de dollars et ses revenus de 3,1 milliards de dollars en 1999.

Dans la partie qui suit, diverses activités récentes des entreprises ont été regroupées en fonction de leurs liens avec des branches d'activités plus larges. L'organigramme permet en outre de situer ces activités à l'échelle de l'entreprise, (figure 5-1).

---

[1] Le présent rapport n'essaie pas de donner une description complète de l'industrie de la radiodiffusion. Le CRTC a publié à ce sujet un document complet intitulé « *Rapport de surveillance de la politique sur la radiodiffusion* », paru en janvier 2001.

[2] Ibid.

Télécommunications
Rogers AT&T Wireless est un fournisseur de services sans fil d'envergure nationale qui a environ 2,6 millions de clients. Son réseau couvre 93 % de la population canadienne dotée du service analogique et 81 % du territoire équipé du service numérique. Les recettes de Rogers AT&T Wireless s'élevaient à 1,4 milliard de dollars en 1999. En 2000, la compagnie a annoncé qu'elle investirait plus de 14,7 millions de dollars pour étendre son réseau sans fil au Nouveau-Brunswick, un investissement supplémentaire de 17,7 millions de dollars en Nouvelle-Écosse, un autre de 6 millions de dollars en Alberta et un de 11 millions de dollars au Manitoba.

Internet
Rogers@Home fournit aux abonnés résidentiels un accès haute vitesse à Internet par modem câblé. Le 30 septembre 2000, elle avait environ 300 000 abonnés. Son réseau de télédistribution a actuellement une capacité de transmission bidirectionnelle de plus de 92 % Rogers Cable a réalisé des recettes de 1,1 milliard de dollars en 1999. En octobre 2000, Rogers a annoncé un partenariat avec Futureways Communications Inc. pour construire un réseau de raccordement domiciliaire à haute vitesse en fibre optique.

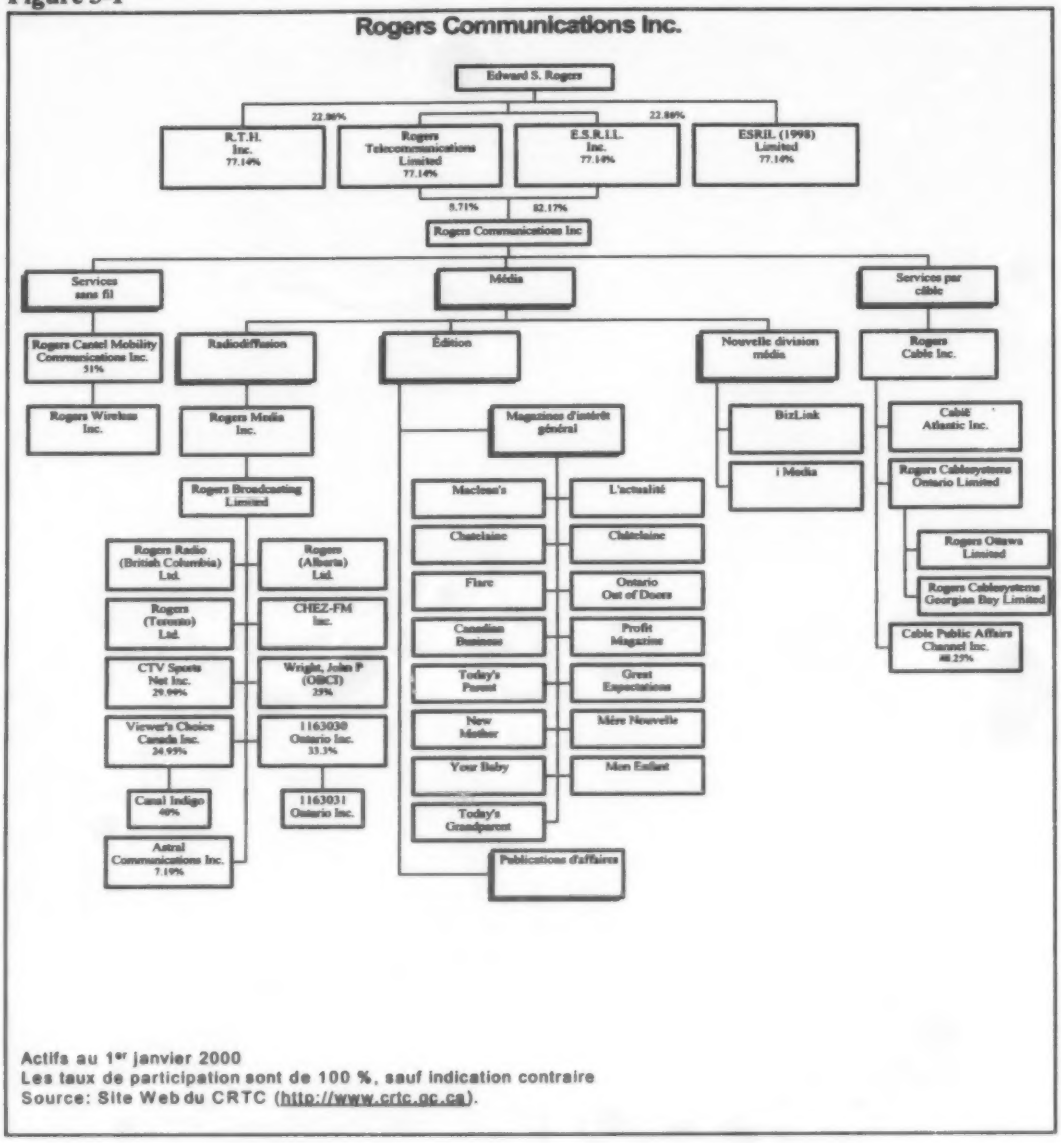
Télédistribution
Rogers Cable est le plus grand fournisseur de services de télédistribution du Canada, avec plus de 2,2 millions de clients à Toronto, Ottawa, Vancouver et dans le sud-ouest de l'Ontario. Rogers possède également 11,6 % de Cogeco Cable et 11,4 % de Cogeco Inc. Cogeco Cable a 914 000 abonnés en Ontario et au Québec. En 2000, Rogers Cable a acquis Cable Atlantic Inc., dont le nombre d'abonnés s'élève à environ 75 000.

Radiodiffusion
Rogers Media comprend 30 stations de radiodiffusion, une chaîne de télé-achat (*The Shopping Channel*), une station de télévision multiculturelle à Toronto (*CFMT-TV*) et a des intérêts dans trois services de programmation par câble Rogers Media a faitdes recettes de 607,6 millions de dollars en 1999.

Édition
Rogers Media avait également 11 magazines d'intérêt général, 40 périodiques d'affaires, des répertoires et des produits d'information ainsi qu'une nouvelle division média dont les publications comprennent notamment *Macleans* , *Todays Parent* et *MoneySense*.

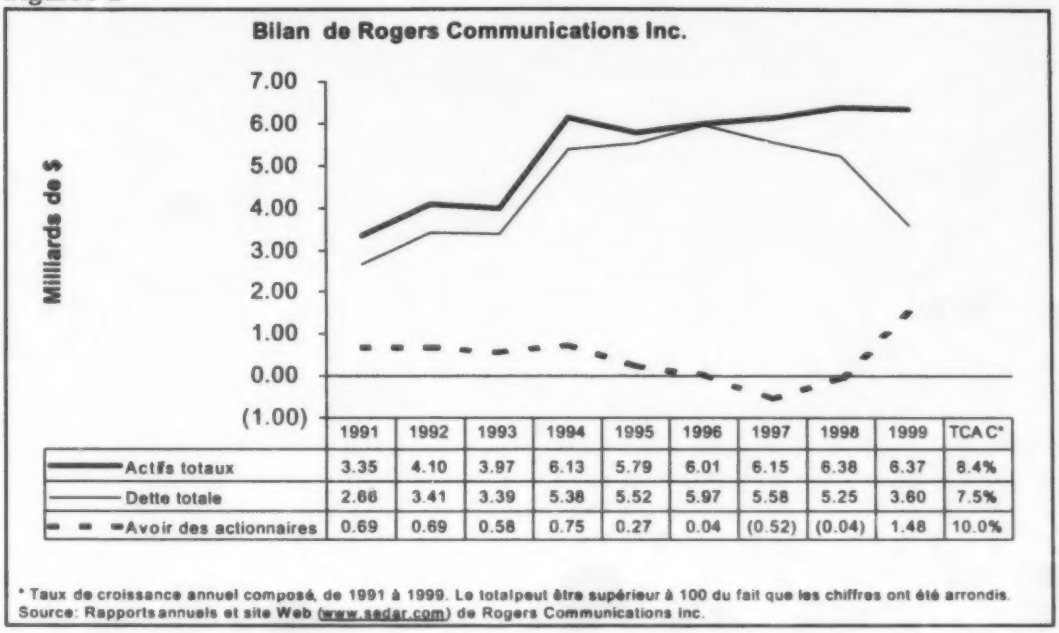
Des données financières historiques clés sont présentées dans les figure 5-2 et figure 5-3.

Figure 5-1



Structure à l'automne 2000.
Les taux de participation sont de 100 %, sauf indication contraire.
Source : Industrie Canada, d'après le site Web du CRTC (http://www.crtc.gc.ca).

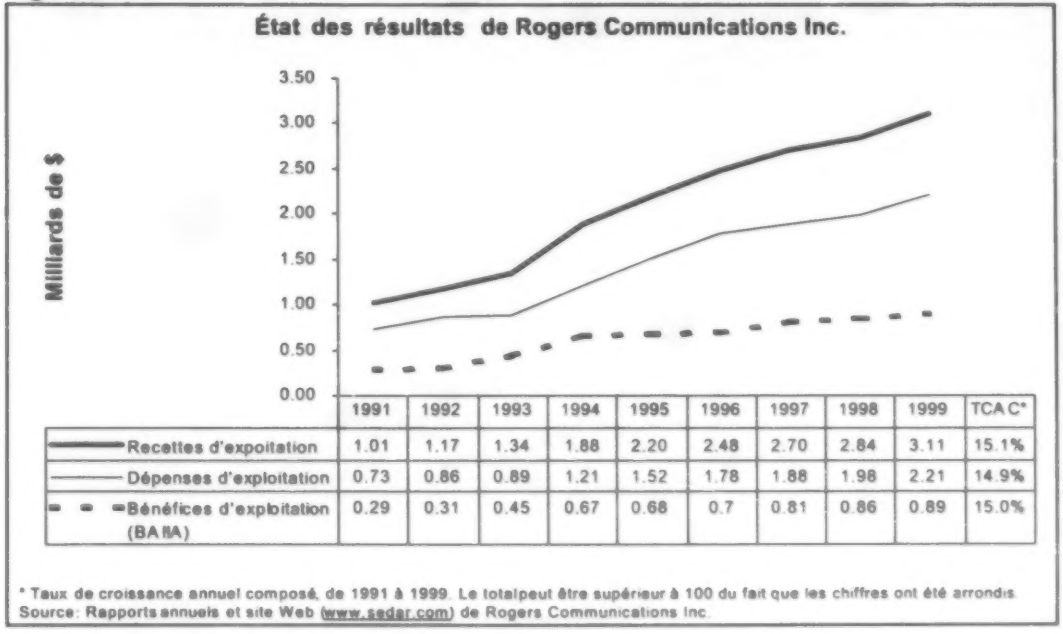
Figure 5-2



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Actifs totaux	3.35	4.10	3.97	6.13	5.79	6.01	6.15	6.38	6.37	8.4%
Dette totale	2.66	3.41	3.39	5.38	5.52	5.97	5.58	5.25	3.60	7.5%
Avoir des actionnaires	0.69	0.69	0.58	0.75	0.27	0.04	(0.52)	(0.04)	1.48	10.0%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Rogers Communications Inc.

Figure 5-3



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Recettes d'exploitation	1.01	1.17	1.34	1.88	2.20	2.48	2.70	2.84	3.11	15.1%
Dépenses d'exploitation	0.73	0.86	0.89	1.21	1.52	1.78	1.88	1.98	2.21	14.9%
Bénéfices d'exploitation (BAIIA)	0.29	0.31	0.45	0.67	0.68	0.7	0.81	0.86	0.89	15.0%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Rogers Communications Inc.

Shaw

Shaw Communications Inc. est propriétaire de Shaw Cable Systems, Shaw FiberLink Ltd. et Shaw MobileComm. Cette compagnie a également une participation directe et indirecte de 94,5 % dans Cancom. Ses actifs étaient de 3,7 milliards de dollars et ses recettes de 728 millions de dollars en 1999.

Dans la partie qui suit, diverses activités récentes des entreprises ont été regroupées en branches d'activités plus larges. L'organigramme permet en outre de situer ces activités à l'échelle de l'entreprise, (figure 5-4).

Télécommunications

SHAW FiberLink – fournit aux entreprises des services de données, d'accès à Internet, de réseaux locaux et de réseaux longue portée ainsi que des services vidéo et voix, et ce sur réseaux optiques synchrones à haute vitesse (SONET). Les recettes des services de télécommunications et de radiomessagerie étaient de 57,7 millions de dollars en 1999.

La longueur du réseau optique est passée de 3 300 kilomètres à 4 800 kilomètres; le nombre de kilomètres de fibre optique est passé de 197 000 à 230 000 et le nombre de points de présence, de 570 à 974 en 1999.

Internet

Shaw@home fournit aux abonnés résidentiels un accès haute vitesse à Internet par modem câblé. En septembre 2000, la société avait environ 280 000 abonnés. Les améliorations prévues aux installations devraient permettre de porter la capacité de transmission bidirectionnelle à 90% des foyers et permettre l'accès haute vitesse à Internet. Les recettes du service Internet se sont chiffrées à 40,1 millions en 1999.

Radiodiffusion

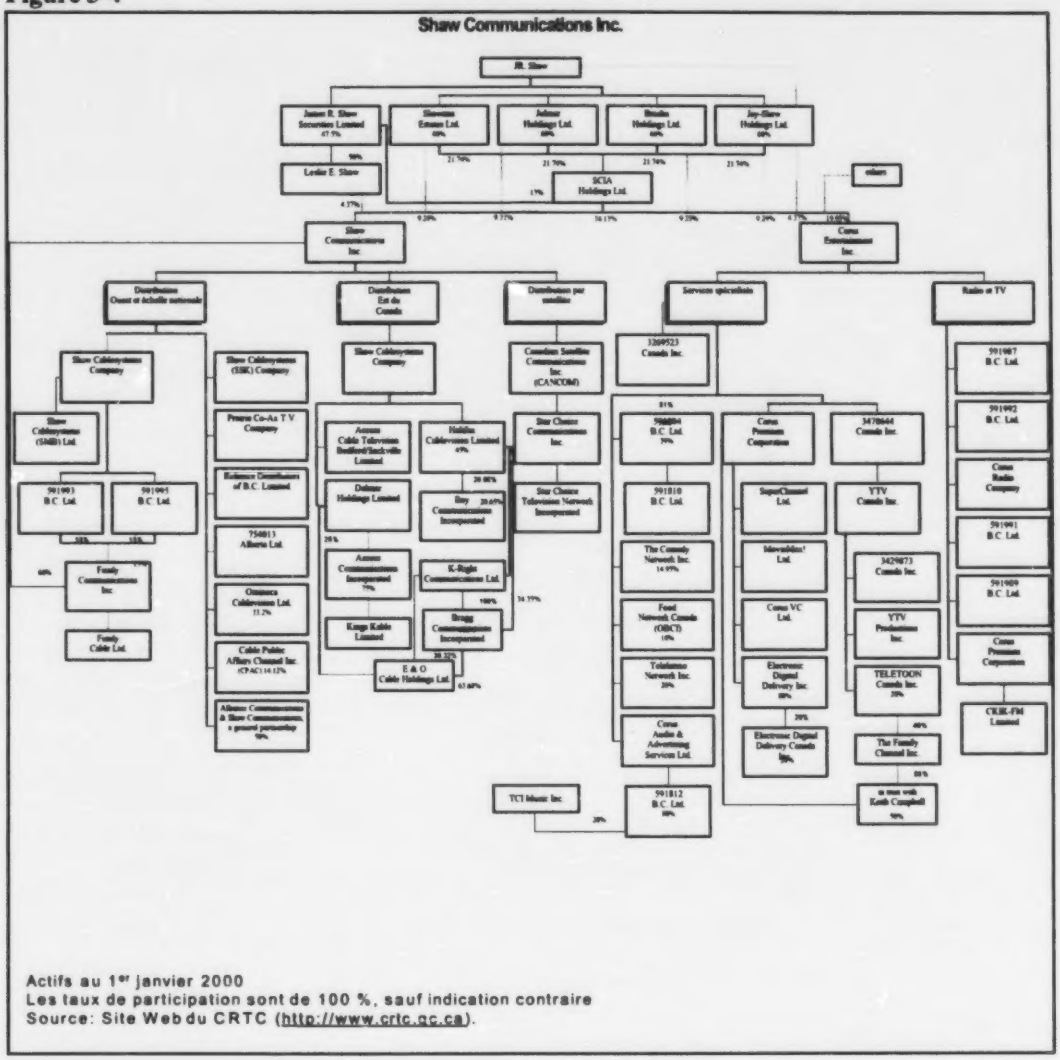
Shaw fournit des services de télédistribution dans sept provinces du Canada; 98 % de ses clients ont accès à des services numériques. En mars 2000, la société avait 1,8 million d'abonnés. Les recettes des services de télédistribution ont atteint 637,1 million de dollars en 1999.

Star Choice est un des deux exploitants canadiens de systèmes de radiodiffusion directe à domicile par satellite fournissant des servicesde programmation vidéo et audio numériques par abonnement. En septembre 2000, elle avait 470 000 abonnés.

Le 1er septembre 1999, CORUS Entertainment Inc. est devenue une société cotée en bourse offrant des services de radiodiffusion, de chaînes de télévision spécialisées, des services audionumériques et des services de publicité par câble qui appartenaient à Shaw. Les recettes de Corus ont atteint 162,4 millions de dollars en 1999. Shaw possède également des actifs transférés de WIC.

Des données financières historiques clés sont présentées dans les figures 5-5 et 5-6.

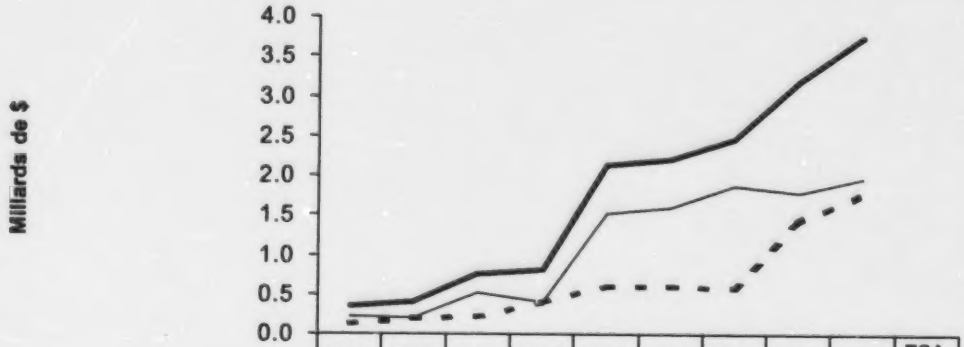
Figure 5-4



Structure à l'automne 2000.
Les taux de participation sont de 100 %, sauf indication contraire.
Source : Industrie Canada, d'après le site Web du CRTC (http://www.crtc.gc.ca).

Figure 5-5

Bilan de Shaw Communications Inc.

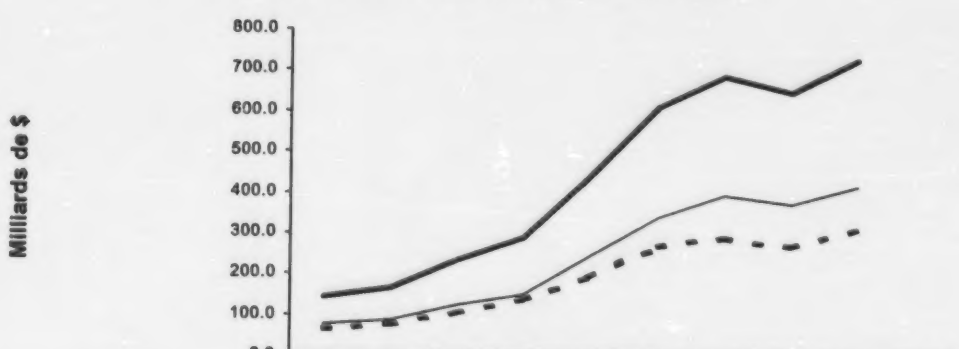


	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCA C*
Actifs totaux	0.3	0.4	0.7	0.8	2.1	2.2	2.5	3.2	3.7	36.9%
Dette totale	0.2	0.2	0.5	0.4	1.5	1.6	1.9	1.8	2.0	33.4%
Avoir des actionnaires	0.1	0.2	0.2	0.4	0.6	0.6	0.6	1.4	1.8	43.5%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Shaw Communications Inc.

Figure 5-6

État des résultats de Shaw Communications Inc.



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCA C*
Recettes d'exploitation	142.1	166.0	233.0	287.0	438.5	611.0	668.4	646.0	728.3	22.7%
Dépenses d'exploitation	77.0	89.0	125.7	148.0	246.3	339.0	395.2	374.0	415.1	23.4%
Bénéfices d'exploitation (BAIIA)	65.1	77.0	107.4	139.0	192.3	272.0	293.2	272.0	313.2	21.7%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de Shaw Communications Inc.

CanWest Global Communications Corp.

CanWest Global est propriétaire du Global Televison Network, des principales entreprises métropolitaines du groupe Hollinger, de 57,5 % du Network TEN en Australie, de CanWest Radio New Zealand, de CanWest Entertainment, de CanVideo Television Sales et de Internet Broadcasting System. Ses actifs se chiffraient à 1,6 milliard de dollars et ses recettes à 602 millions de dollars en 1999.

Dans la partie qui suit, diverses activités récentes des entreprises ont été regroupées en branches d'activités plus larges. L'organigramme permet en outre de situer ces activités à l'échelle de l'entreprise, (figure 5-7).

Internet

CanWest fournit des médias interactifs et possède 30 % de Medbroadcast.com et 20 % de Internet Broadcasting Systems. Medbroadcast.com est un service médical en ligne canadien qui donne des renseignements sur des sujets liés à la santé. Internet Broadcasting Systems est une entreprise américaine qui développe des sites Web; elle se spécialise dans les nouvelles locales télévisées et les portails d'information. CanWest a en outre plus de 40 sites Web de télévision nord-américains.

Radiodiffusion

Le Global Television Network, qui comprend 10 stations de télévision canadiennes appartenant à CanWest, touche 88 % de la population anglophone canadienne. En 1999, les recettes des services de radiodiffusion de CanWest se situaient à environ 0,6 milliard de dollars.

En juillet 2000, le CRTC a approuvé l'achat par CanWest de stations de télévision de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'Ontario, appartenant à WIC, Western International Communications Ltd. et le service vidéo-sur-demande de WIC (VSD), ainsi que le *Report on Business Television*.

Édition

En juillet 2000, la société CanWest s'est lancée dans l'édition en annonçant l'achat de divers actifs de Hollinger Inc., d'une valeur de plus de 3,0 milliards de dollars. Les petits journaux et publications spécialisées, dont le nombre dépasse 180, comprennent une participation de 50 % dans le *National Post*, et les quotidiens de 13 grandes villes appartenant à Hollinger.

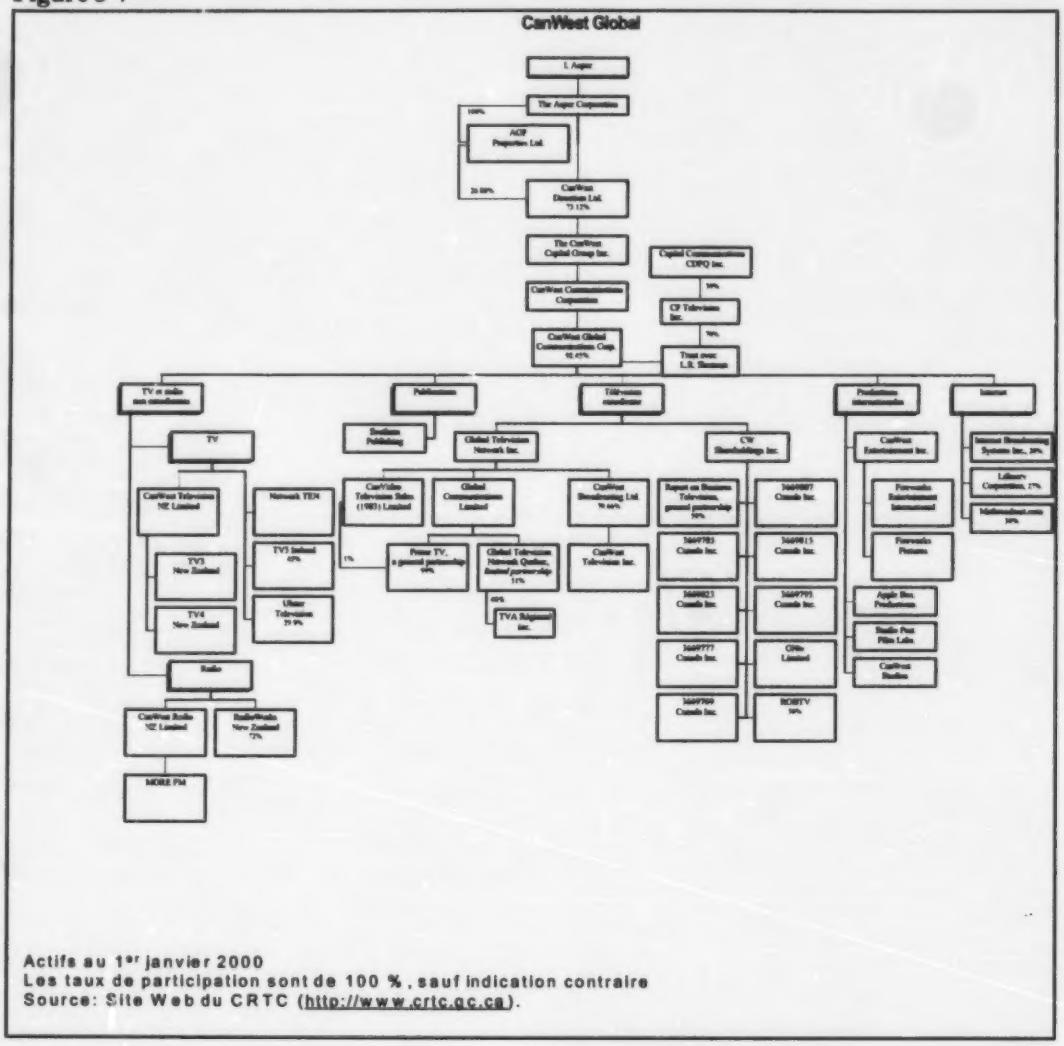
Fusions et acquisitions

Outre les actifs dans le secteur de l'édition, obtenus par l'acquisition de juillet, CanWest a pris le contrôle de divers biens Internet canadiens de Hollinger, notamment de divers sites Web. CanWest aura le contrôle de plus de deux douzaines de sites Web très en vogue liés aux

journaux et aux stations de télévision. CanWest fera concurrence à l'entreprise de nouvelles de BCE, Bell Globemedia.

Des données financières historiques clés sont présentées dans les figures 5-8 et 5-9.

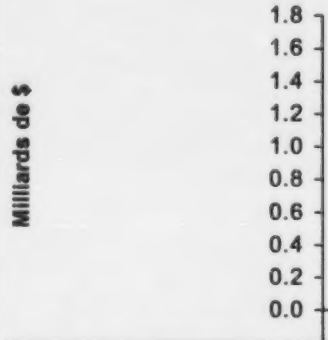
Figure 5-7



Structure à l'automne 2000.
Les taux de participation sont de 100 %, sauf indication contraire.
Source : Industrie Canada, d'après le site Web du CRTC (http://www.crtc.gc.ca).

Figure 5-8

Bilan de CanWest Global

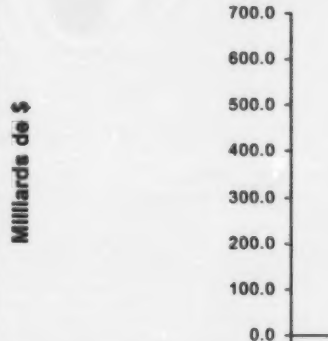


	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Actifs totaux	0.8	1.2	1.3	1.6	27.2%
Dette totale	0.3	0.6	0.7	0.8	39.0%
Avoir des actionnaires	0.5	0.6	0.7	0.8	18.8%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de CanWest Global.

Figure 5-9

État des résultats de CanWest Global



	1996	1997	1998	1999	TCAC*
Recettes d'exploitation	368.6	460.4	545.3	602.3	17.8%
Dépenses d'exploitation	253.5	311.2	364.5	439.1	20.1%
Bénéfices d'exploitation (BAIIA)	115.2	149.2	180.8	163.2	12.3%

* Taux de croissance annuel composé, de 1991 à 1999. Le total peut être supérieur à 100 du fait que les chiffres ont été arrondis.
Source: Rapports annuels et site Web (www.sedar.com) de CanWest Global.

5.2 PROFIL FINANCIER DES COMPAGNIES CANADIENNES DE RADIODIFFUSION ET DE TÉLÉDISTRIBUTION, DE 1991 À 1999

Le tableau 5-1 donne des renseignements financiers sur les principales entreprises de holding cotées en bourse des secteurs de la radiodiffusion et de la télédistribution. Le tableau 5-2 donne, lorsque c'est possible, des renseignements sur les services de télédistribution proprement dits. Le tableau 5-3 contient de l'information sur la compagnie de radiodiffusion dont il est question dans le présent aperçu.

Tableau 5-1

Principales compagnies mères ou de holding du secteur de la télédistribution
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Année	Recettes	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge BAIIA	Dépr. et amort.	BAI	Marge BAI	Revenu net	Marge nette	Dép. en capital	FA
En millions de dollars, sauf indication contraire												
Rogers Communications Inc.	**1998**	2839,2	1984,1	855,1	30,1 %	569,6	285,5	10,1 %	634,8	22,4 %	658,5	331,6
	1999	3107,8	2214	893,8	28,8 %	607,5	286,3	9,2 %	840,5	27 %	832,4	366,2
variation en 12 mois		9,5 %	11,6 %	4,5 %	--	6,7 %	0,3 %	--	32,4 %	--	26,4 %	10,4 %
Shaw Communications Inc.	**1998**	646	373,8	272,2	42,1 %	137,1	135,1	20,9 %	13,5	2,1 %	252,8	113,4
	1999	728,3	415,1	313,2	43 %	159,1	154,1	21,2 %	45,8	6,3 %	313,8	220,6
variation en 12 mois		12,7 %	11 %	15,1 %	--	16 %	14,1 %	--	239,3 %	--	24,1 %	94,5 %
COGECO Inc.	**1998**	316,1	181,7	134,4	42,5 %	43,8	90,6	28,7 %	20,2	6,4 %	82,5	85,2
	1999	358,9	210,9	148	41,2 %	52,2	95,8	26,7 %	53,3	14,9 %	136,5	126,5
variation en 12 mois		13,5 %	16,1 %	10,1 %	--	19,2 %	5,7 %	--	163,9 %	--	65,5 %	48,5 %
Moffat Communications Ltd. (Videon)	**1998**	140,8	89,2	51,6	36,6 %	17	34,6	24,6 %	24,6	17,5 %	23,7	35,5
	1999	233,5	139,4	94,1	40,3 %	31,6	62,5	26,8 %	21	9 %	43,9	61,1
variation en 12 mois		65,8 %	56,3 %	82,4 %	--	85,9 %	80,6 %	--	(14,6) %	--	85,2 %	72,1 %
WIC*	**1998**	570,4	483,2	87,2	15,3 %	12,8	74,4	13 %	6,6	1,2 %	21,1	63,7
	1999	562,1	477,4	84,8	15,1 %	12,9	71,8	12,8 %	24	4,3 %	19	60,8
variation en 12 mois		(1,5) %	(1,2) %	(2,8) %	--	0,8 %	(3,5) %	--	263,6 %	--	(10) %	(4,6) %

Dépr. et amort. = Frais de dépréciation et d'amortissement; BAIIA = Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement; BAI = Bénéfices avant impôts; Dép. en capital = Dépenses en capital; FA = Fonds autogénérés; n/d = non disponible; -- = non applicable.
* À la fin de juin ou au début de juillet 2000, les actifs de WIC Communications ont été répartis entre CanWest Global, Corus Entertainment Inc. et Shaw Communications Inc.
Source : États financiers publics

Tableau 5-2

Principales compagnies de télédistribution
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Année	Recettes	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge BAIIA	Dépr. et amort.	BAI	Marge BAI	Revenu net	Marge nette	Dép. en capital	FA
En millions de dollars, sauf indication contraire												
Rogers Cable	**1998**	1027	649,1	377,9	36,8 %	244,9	133	12,9 %	70,8	6,9 %	310,3	n/d
	1999	1148,5	760,5	388	33,8 %	281	107	9,3 %	-97,3	(8,5) %	413,5	n/d
variation en 12 mois		11,8 %	17,2 %	2,7 %	–	14,7 %	(19,5) %	–	(237,4) %	–	33,3 %	–
Shaw Cable	**1998**	589,3	322,1	267,2	45,3 %	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	185,7	n/d
	1999	637,1	349,4	287,7	45,2 %	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	207,2	n/d
variation en 12 mois		8,1 %	8,5 %	7,7 %	–	–	–	–	–	–	11,6 %	–
Cogeco Cable Inc.	**1998**	286,9	160,2	126,7	44,2 %	42,1	84,6	29,5 %	32,5	11,3 %	79,1	80,2
	1999	325,4	186,6	138,8	42,7 %	49,9	88,9	27,3 %	29	8,9 %	134,4	121,9
variation en 12 mois		13,4 %	16,5 %	9,6 %	–	18,5 %	5,1 %	–	(10,8) %	–	69,9 %	52 %
Vidéotron Ltée	**1998**	574,6	340	234,6	40,8 %	106,5	128,1	22,3 %	142,3	24,8 %	150,5	164
	1999	580,1	361,9	218,3	37,6 %	104,1	114,2	19,7 %	23,6	4,1 %	189,9	198,1
variation en 12 mois		1 %	6,4 %	(6,9) %	–	(2,3) %	(10,9) %	–	(83,4) %	–	26,2 %	20,8 %

Dépr. et amort. = Frais de dépréciation et d'amortissement; BAIIA = Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement; BAI = Bénéfices avant impôts; Dép. en capital = Dépenses en capital; FA = Fonds autogénérés; n/d = non disponible; – = non applicable.
Source : États financiers publics

Tableau 5-3

Principales compagnies de radiodiffusion
Résultats financiers de fin d'exercice, 1998 et 1999

	Année	Recettes	Dépenses d'exploitation	BAIIA	Marge BAIIA	Dépr. et amort.	BAI	Marge BAI	Revenu net	Marge nette	Dép. en capital	FA
En millions de dollars, sauf indication contraire												
Corus Entertainment Inc.	**1998**	146,2	102,5	43,7	29,9 %	12	31,7	21,7 %	-4,3	(2,9) %	8,3	24,3
	1999	162,4	113,3	49,1	30,2 %	13,5	35,6	21,9 %	7,4	4,6 %	6,5	35,4
variation en 12 mois		11,1 %	10,5 %	12,4 %	–	12,5 %	12,3 %	–	(272,1) %	–	(21,7) %	45,7 %
CanWest Global Communications Corp.	**1998**	545,3	364,5	180,8	33,2%	22,1	158,7	29,1%	200,1	36,7%	43,5	151,6
	1999	602,3	439,1	163,2	27,1%	29,3	133,9	22,2%	146,1	24,3%	17,9	106,1
variation en 12 mois		10,5%	20,5%	(9,7)%	–	32,6%	(15,6)%	–	(27,0)%	–	(58,9)%	(30,0)%

Dépr. et amort. = Frais de dépréciation et d'amortissement; BAIIA = Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement; BAI = Bénéfices avant impôts; Dép. en capital = Dépenses en capital; FA = Fonds autogénérés; n/d = non disponible; – = non applicable.
Source : États financiers publics

6.0 L'ÉVOLUTION DE LA CONCURRENCE DANS LE MARCHÉ CANADIEN DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATION

6.1 INTRODUCTION

Au cours des vingt dernières années, la concurrence s'est installée graduellement dans le marché canadien de télécommunication au fil des initiatives stratégiques et réglementaires entreprises par le gouvernement fédéral et ses organismes de réglementation. Tout a commencé en 1979, lorsque les compagnies de téléphone ont perdu le monopole des lignes privées interconnectées avec le réseau téléphonique publique commuté. En 1980, on a rapidement assisté à une libéralisation du marché de la vente de téléphones et d'autre matériel de consommation. Dans les années 80, la concurrence a été admise dans la revente de certains services de télécommunication. En 1984, le gouvernement a établi une structure industrielle plus concurrentielle, le « duopole », dans le marché de la téléphonie cellulaire en accordant une licence à deux fournisseurs dans chaque région du pays.

Au cours des années 90, le rythme de la libéralisation s'est accéléré. En 1992, le marché des services interurbains publiques a été ouvert à la concurrence. Cette innovation allait de pair avec les objectifs stratégiques du projet de loi déposé par le gouvernement plus tôt dans l'année, projet de loi adopté en 1993 sous le nom de *Loi sur les télécommunications* (la *Loi*). La *Loi* prévoyait un cadre législatif pour les futures initiatives visant à établir une concurrence dans le marché de télécommunication. En 1995, la délivrance de licences d'utilisation des fréquences du spectre pour les SCP en vertu de la *Loi sur la radiocommunication* a permis à deux autres concurrents d'offrir des services dans le marché de la téléphonie cellulaire. En 1997, le Conseil de la radiodiffusion et de la télécommunication canadienne (CRTC) a annoncé l'établissement d'un cadre réglementaire pour la concurrence dans le marché des services téléphoniques locaux. En 1998, le CRTC a libéralisé le marché des téléphones publiques payants. La même année, il a ouvert le marché de télécommunication internationale à la concurrence et a établi un nouveau cadre réglementaire pour tous les services internationaux, remplissant une partie de l'engagement qu'a pris le Canada concernant les services de télécommunication de base dans le cadre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce. Le Canada a également rempli un autre des engagements qu'il a pris dans le cadre de l'Accord sur l'OMC en mettant fin au monopole de Télésat Canada sur les services de télécommunication par satellite à compter du 1er mars 2000.

Certaines régions du Sud du Canada sont servies par des compagnies de téléphone locales « indépendantes » qui ne sont pas encore entièrement ouvertes à la concurrence, mais qui sont sur le point d'être libéralisées. Ces compagnies servent des régions rurales et de petits villages et génèrent moins de 5 % des revenus totaux du secteur de télécommunication. Pour ce qui est du Nord du Canada (Territoires du Nord-Ouest, Yukon, Nunavut et Nord de la Colombie-Britannique), le CRTC a décidé en novembre 2000 d'admettre la concurrence dans le territoire servi par Northwestel au titre des interurbains.

Après la brève description des rôles du gouvernement du Canada et du CRTC fournie ci-dessous, on trouvera une description de la *Loi sur les télécommunications de 1993*. Par la suite, on pourra lire un exposé de l'évolution de la concurrence dans le secteur canadien de télécommunication présenté sous forme de description des principales initiatives réglementaires et stratégiques qui ont contribué à l'élaboration de ce qui est aujourd'hui une structure très ouverte et concurrentielle. Le tableau C-1 de l'annexe C contient une liste des principales étapes de cette évolution.

Gouvernement du Canada

Industrie Canada, ministère dirigé par le ministre de l'Industrie, est responsable des politiques sur les télécommunications et des licences de câbles sous-marins internationaux en vertu de la *Loi sur les télécommunications*, ainsi que des politiques et de la gestion du spectre en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*.

Aux termes de la *Loi sur la radiocommunication*, toute entité qui désire fournir un vaste éventail de services de radiocommunications, notamment les services de communications par satellite et sans fil, doit se voir délivrer une licence d'utilisation du spectre radioélectrique. Industrie Canada attribue les fréquences de façon à faire avancer les objectifs stratégiques publiques, à prévenir le brouillage préjudiciable et à remplir ses obligations internationales. Lorsqu'il exerce des pouvoirs prévus par la *Loi sur la radiocommunication*, le ministre de l'Industrie doit tenir compte de toutes les questions jugées pertinentes à la modification ou à l'établissement ordonné des stations de radio ainsi qu'à l'expansion structurée et à l'exploitation efficace des radiocommunications au Canada. Le Ministre peut également prendre en considération les objectifs stratégiques relatifs à la télécommunication du Canada énoncés dans la *Loi sur la télécommunication*.

Pour de plus amples renseignements sur les exigences de la délivrance de licences de câbles sous-marins internationaux, consultez la section 6.5. De plus, on peut obtenir de plus amples renseignements sur la politique et la gestion du spectre en visitant le site Web d'Industrie Canada à l'adresse suivante : http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/spectrum/frndoc/spectrf1.html.

Le Conseil de la radiodiffusion et de télécommunication canadienne

Le CRTC est un organisme fédéral autonome quasi-judiciaire chargé de réglementer et de superviser les services de télécommunication et de radiodiffusions au Canada. Sa structure institutionnelle et ses pouvoirs sont énoncés dans la *Loi sur le CRTC*, la *Loi sur la radiodiffusion* et, tel que décrit ci-dessus, la *Loi sur la télécommunication*. La *Loi sur le CRTC* prévoit jusqu'à 13 membres à temps plein et six membres à temps partiel (conseillers), qui doivent être nommés par le gouverneur en conseil pour cinq ans au plus. Actuellement, le CRTC se compose de 13 membres à temps plein. Il n'y a aucun membre à temps partiel.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le CRTC, visitez le site Web du CRTC à l'adresse suivante : http://www.crtc.gc.ca ou composez le (819) 997-0313.

6.2 LA *LOI SUR LES TÉLÉCOMMUNICATIONS DE 1993*

La *Loi sur les télécommunications* du Canada, déposée au Parlement en février 1992, est entrée en vigueur le 25 octobre 1993. Elle a permis de consolider et de mettre à jour les lois régissant la télécommunication canadienne, dont certaines remontaient à 1908. Elle a apporté des modifications à la *Loi sur la radiocommunication* et aux lois spéciales régissant Bell Canada, BC Tel, Téléglobe Canada et Télésat Canada. Par ailleurs, elle abroge la *Loi nationale sur les attributions en matière de télécommunication* et la *Loi sur les télégraphes*, ainsi que les articles de la *Loi sur les chemins de fer* qui portaient sur la télécommunication. Elle a représenté un consensus qui est le fruit de consultations ardues avec l'industrie, les utilisateurs commerciaux, les consommateurs, les syndicats et les provinces. Voici quelques facteurs clés qui ont justifié la modernisation de la législation canadienne dans ce domaine :

- l'essor rapide des technologies de télécommunication et le lancement accéléré de nouveaux services;
- une tendance mondiale à favoriser le libre jeu du marché et une concurrence accrue dans les services de télécommunication; et
- une décision de 1989 de la Cour Suprême qui reconnaît l'autorité du gouvernement fédéral sur l'ensemble des grandes compagnies de téléphone canadiennes.

La *Loi sur les télécommunications* établit un nouveau cadre législatif pour toutes les entreprises de télécommunication de compétence fédérale. Par le fait même, la *Loi* prévoit l'intégration du marché canadien des services de télécommunication. De plus, elle permet à l'organisme fédéral de réglementation, soit le CRTC, de mettre en œuvre un cadre réglementaire plus souple qui favorise la concurrence, l'innovation et l'expansion du secteur canadien des services de télécommunication. Cet aspect revêt une importance grandissante puisque les marchés mondiaux sont de plus en plus concurrentiels.

Application de la *Loi*

La *Loi* prévoit la réglementation, là où celle-ci est nécessaire, des entreprises de télécommunication canadienne. Celles-ci comprennent entre autres les compagnies de téléphone titulaires, les nouveaux fournisseurs de services locaux et interurbains concurrentiels, les fournisseurs de services de téléphonie mobile et de téléphonie sans fil fixe, ainsi que les fournisseurs de services par satellite.

Les « revendeurs », qui ne possèdent ni n'exploitent aucune installation de transmission, mais qui en louent à des entreprises canadiennes, ne sont pas visés directement par la réglementation en vertu de la *Loi*. Cependant, les revendeurs versent les contributions perçues dans un fonds afin de soutenir les

prestataires de services locaux, et les revendeurs de services internationaux sont assujettis à certaines exigences relatives à la délivrance des licences (voir la section 6.4).

Politique canadienne en matière de télécommunication

L'une des caractéristiques importantes de la *Loi sur la télécommunication* qui la distingue des lois précédentes est l'inclusion, à l'article 7, d'un énoncé sur la Politique canadienne de télécommunication. L'article 7 de la *Loi sur la télécommunication* se lit comme suit :

> « 7. La présente loi affirme le caractère essentiel de télécommunication pour l'identité et la souveraineté canadiennes ; la politique canadienne de télécommunication vise à :
>
> a) favoriser le développement ordonné de télécommunication partout au Canada en un système qui contribue à sauvegarder, enrichir et renforcer la structure sociale et économique du Canada et de ses régions;
>
> b) permettre l'accès aux Canadiens de toutes les régions – rurales ou urbaines – du Canada à des services de télécommunication sûrs, abordables et de qualité;
>
> c) accroître l'efficacité et la compétitivité, sur les plans national et international, de télécommunication canadienne;
>
> d) promouvoir l'accession à la propriété des entreprises canadiennes, et à leur contrôle, par des Canadiens;
>
> e) promouvoir l'utilisation d'installations de transmission canadiennes pour la télécommunication à l'intérieur du Canada et à destination ou en provenance de l'étranger;
>
> f) favoriser le libre jeu du marché en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunication et assurer l'efficacité de la réglementation, dans le cas où celle-ci est nécessaire;
>
> g) stimuler la recherche et le développement au Canada dans le domaine de télécommunication ainsi que l'innovation en ce qui touche la fourniture de services dans ce domaine;
>
> h) satisfaire les exigences économiques et sociales des usagers des services de télécommunication; et
>
> i) contribuer à la protection de la vie privée des personnes. »

prestataires de services locaux, et les revendeurs de services internationaux sont assujettis à certaines exigences relatives à la délivrance des licences (voir la section 6.4).

Politique canadienne en matière de télécommunication

L'une des caractéristiques importantes de la *Loi sur la télécommunication* qui la distingue des lois précédentes est l'inclusion, à l'article 7, d'un énoncé sur la Politique canadienne de télécommunication. L'article 7 de la *Loi sur la télécommunication* se lit comme suit :

> « 7. La présente loi affirme le caractère essentiel de télécommunication pour l'identité et la souveraineté canadiennes ; la politique canadienne de télécommunication vise à :
>
> a) favoriser le développement ordonné de télécommunication partout au Canada en un système qui contribue à sauvegarder, enrichir et renforcer la structure sociale et économique du Canada et de ses régions;
>
> b) permettre l'accès aux Canadiens de toutes les régions -- rurales ou urbaines -- du Canada à des services de télécommunication sûrs, abordables et de qualité;
>
> c) accroître l'efficacité et la compétitivité, sur les plans national et international, de télécommunication canadienne;
>
> d) promouvoir l'accession à la propriété des entreprises canadiennes, et à leur contrôle, par des Canadiens;
>
> e) promouvoir l'utilisation d'installations de transmission canadiennes pour la télécommunication à l'intérieur du Canada et à destination ou en provenance de l'étranger;
>
> f) favoriser le libre jeu du marché en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunication et assurer l'efficacité de la réglementation, dans le cas où celle-ci est nécessaire;
>
> g) stimuler la recherche et le développement au Canada dans le domaine de télécommunication ainsi que l'innovation en ce qui touche la fourniture de services dans ce domaine;
>
> h) satisfaire les exigences économiques et sociales des usagers des services de télécommunication; et
>
> i) contribuer à la protection de la vie privée des personnes. »

Pouvoirs du gouvernement et du CRTC

En vertu de la *Loi sur les télécommunications*, le gouverneur en conseil peut donner au CRTC des instructions d'application générale au chapitre des grandes questions de politique (article 8) et peut, par décret, soit de sa propre initiative, soit sur demande écrite présentée dans les 90 jours de la prise de la décision, modifier ou annuler la décision ou la renvoyer au Conseil pour réexamen (article 12). Le ministre de l'Industrie peut établir des normes concernant l'aspect technique de télécommunication et charger le CRTC de leur donner effet (article 15). Toutefois, les provinces et le public doivent être informés et avoir la possibilité de donner leur avis avant que ces pouvoirs ne soient exercés. Enfin, le gouverneur en conseil peut exiger du Conseil qu'il fasse rapport sur toute question relevant de sa compétence au titre de télécommunication (article 14). De plus, le ministre peut attribuer une licence de câbles sous-marins internationaux qui passent par le Canada ou qui sont installés au Canada, et le gouverneur en conseil peut établir des règlements relatifs à ces licences (articles 17 à 22). De plus, le gouverneur en conseil peut prendre des règlements afin de mettre en œuvre divers aspects des exigences concernant la propriété canadienne (article 22). Le gouverneur en conseil est investi du pouvoir de revoir les décisions concernant la télécommunication du CRTC depuis 1976 et l'a exercé sporadiquement (22 fois en 24 ans) sur un total de plus de 26 000 décisions du CRTC. Le pouvoir que confère la *Loi sur les télécommunications* d'émettre des orientations stratégiques n'a jamais été exercé.

La *Loi sur les télécommunications* confère au CRTC un vaste éventail de pouvoirs qu'il doit exercer en vue de mettre en œuvre la politique énumérée à l'article 7 de la *Loi* et toute instruction donnée par le gouverneur en conseil. Par exemple, le CRTC doit s'assurer que les tarifs sont justes et raisonnables et que les entreprises canadiennes ne font aucune discrimination injuste ni n'accordent de préférence injustifiée en ce qui a trait aux services de télécommunication qu'elles offrent (article 27). Le CRTC peut également régler des conflits entre les entreprises canadiennes et les municipalités ou d'autres autorités publiques concernant l'utilisation de servitudes (articles 42 à 45).

La *Loi* confère au CRTC un nouveau pouvoir important et fréquemment exercé : le pouvoir de s'abstenir d'exercer ses pouvoirs (article 34). Le paragraphe 34(1) confère au CRTC le pouvoir de s'abstenir de réglementer un service ou une catégorie de services fournis par une entreprise canadienne s'il juge que son abstention serait compatible avec les objectifs de la politique de télécommunication de la *Loi*. En vertu du paragraphe 34(2), le CRTC doit s'abstenir d'exercer ses pouvoirs s'il estime que le cadre de la prestation de services ou de catégories de services est ou sera suffisamment concurrentiel pour protéger les intérêts des usagers. Le Conseil peut s'abstenir d'assumer seulement certaines responsabilités et obligations prévues par la *Loi*. De plus, il peut le faire en tout ou en partie, avec ou sans condition. Souvent, en s'abstenant d'exercer ses pouvoirs, le CRTC a libéré les entreprises de l'obligation de soumettre leurs tarifs et leurs accords pour approbation, mais il a exercé ses pouvoirs pour éliminer les préférences préjudiciables ou les comportements anti-concurrentiels, lorsqu'ils se présentaient. Le CRTC s'est abstenu de réglementer la plupart des services offerts par les entreprises et les nouveaux venus qui offrent des services de téléphonie sans fil et une grande partie des services

offerts par les compagnies de téléphone titulaires. Le tableau C-2 de l'annexe C fournit une liste des principales abstentions.

En mai 1998, la *Loi sur les télécommunications* a été modifiée par la *Loi modifiant la Loi sur les télécommunications et la Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Téléglobe Canada*. Cette loi abrogeait les articles de la *Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Téléglobe Canada* qui concernaient le régime spécial d'investissement et de réglementation de Téléglobe. Elle modifiait également la *Loi sur les télécommunications* de façon à exempter les câbles sous-marins internationaux et les stations terrestres des restrictions imposées à la propriété et au contrôle étrangers (paragraphe 16(5)).

Les modifications de 1998 ont également habilité le CRTC à introduire un régime de délivrance de licences pour les services internationaux (articles 16.1 à 16.4) et lui ont donné la responsabilité d'administrer les ressources en matière de numérotage (article 46.1). Enfin, grâce à ces modifications, le CRTC peut enjoindre à un fournisseur de services de télécommunication de contribuer à un fonds établi pour soutenir l'accès continu à des services de télécommunication de base aux Canadiens et désigner le gestionnaire de ce fonds (article 46.5).

Politique sur la propriété canadienne

L'article 16 de la *Loi* établit les exigences qui s'appliquent au secteur de télécommunication en ce qui a trait à la propriété et au contrôle canadiens. Par ces règles, on vise essentiellement à faire en sorte que l'infrastructure de télécommunication canadienne appartient à des intérêts canadiens et soit contrôlée par eux. Les Canadiens doivent détenir au moins 80 % des actions avec droit de vote des entreprises canadiennes, c'est-à-dire les entreprises qui possèdent des installations de transmission de télécommunication utilisées pour la prestation de services au public, et au moins 80 % des administrateurs doivent être Canadiens. De plus, ces entreprises canadiennes doivent être contrôlées par des Canadiens en tout temps. Le gouverneur en conseil a établi le *Règlement sur la propriété et le contrôle des entreprises de télécommunication canadiennes*, selon lequel les entreprises qui investissent dans ce type d'entreprise seront considérées comme canadiennes si au moins les deux tiers des actions avec droit de vote sont détenues par des Canadiens. Ces règles ne s'appliquent pas aux revendeurs, ni aux stations terrestres de satellites ou aux câbles sous-marins internationaux.

Selon le *Règlement sur la radiocommunication*, établi conformément à la *Loi sur la radiocommunication*, les entreprises de radiocommunication titulaires d'une licence doivent appartenir à des Canadiens et être contrôlées par eux. Ces exigences sont les mêmes que celles énumérées à l'article 16 de la *Loi sur les télécommunications*.

6.3 PRINCIPALES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES ET AUTRES INITIATIVES ANNONCÉES DEPUIS 1995

Services de communication personnelle (SCP)

Les SCP constituent un nouveau type de services de télécommunication numériques sans fil qui offrent toute une gamme de services de transmissions de la voix, de données et d'images. En décembre 1995, Industrie Canada a accordé des licences à 14 entreprises pour qu'elles puissent offrir des services de télécommunication personnelles de façon concurrentielle dans tout le Canada. Deux licences nationales de 30 MHz ont été accordées à Clearnet PCS Inc. et à Microcell Telecommunications Inc. Une licence nationale de 10 MHz a été accordée à Rogers Télécommunications sans fil inc., et 11 licences régionales de 10 MHz ont été accordées aux actionnaires de Mobility Canada. Le consortium Mobility Canada s'est dissous en 1999; trois de ses membres, TELUS, BCTel Mobility et Québec Téléphone ont fusionné sous l'égide de TELUS, et les autres membres ont formé Bell Wireless Alliance. En octobre 2000, TELUS a acquis Clearnet pour former une compagnie de télécommunication sans fil nationale.

Politique sur la convergence

Le 6 août 1996, le gouvernement a publié son énoncé de politique sur la convergence, qui fixe des objectifs de politique générale en matière de télécommunication et de radiodiffusion dans le contexte de l'inforoute. L'énoncé de politique a été publié à l'issue de consultations publiques exhaustives amorcées à la suite d'un décret publié en octobre 1994. L'énoncé de politique sur la convergence porte sur trois grands volets : les installations de réseau, le contenu canadien et la concurrence. En résumé, la politique soutient :

- l'interconnexion, l'interopérabilité, le dégroupement, la revente et le partage des installations-réseaux qui fournissent des services de télécommunication au public ;
- la poursuite des mesures de soutien à la production et à la diffusion de contenu canadien en matière de radiodiffusion; et
- la concurrence sur le plan des installations, des produits et des services destinés à l'autoroute de l'information.

Il est particulièrement intéressant de noter que l'énoncé crée un cadre régissant la concurrence entre les entreprises de télécommunication et les câblodistributeurs dans leurs marchés principaux. En adoptant le principe d'« aucun avantage de départ », la politique stipule que les entreprises de télécommunication ne pourront se lancer dans la câblodistribution que lorsque le CRTC aura créé un cadre réglementaire régissant la concurrence en ce qui concerne le service téléphonique local et approuvé les tarifs proposés par les compagnies de téléphone. Au 1er janvier 1998, on avait éliminé tellement d'obstacles à l'entrée sur le marché de la téléphonie locale que le CRTC a commencé à permettre à des compagnies de téléphone de présenter des demandes de licences de câblodistribution.

La politique sur la convergence soutient par ailleurs les mesures réglementaires qui garantissent une concurrence juste et le respect des objectifs de la politique. Conformément à l'énoncé de politique, la *Loi sur Bell Canada* a été modifiée de façon à lever l'interdiction qui empêche Bell de détenir une licence de radiodiffusion.

Services sans fil à large bande

Le 29 octobre 1996, le ministre a annoncé qu'il avait choisi, aux termes d'une étude comparative, d'attribuer une licence à WIC Connexus Ltée (33 marchés importants), à MaxLink Communications Inc. (33 marchés importants) et à RegionalVision Inc. (127 petites localités) pour qu'elles puissent offrir des services de télécommunication multipoints locaux (STML) dans la bande de fréquence de 28 GHz. En juin 1999, WIC Connexus et Regional Vision ont ensuite été achetées par MaxLink. MaxLink a offert progressivement des services commerciaux à Ottawa, à Montréal, à Vancouver, à Toronto et à Calgary. Il compte s'établir dans 60 localités du Canada d'ici 2003. On attribuera des fréquences supplémentaires dans la bande de 28 GHz pour les STML au moyen d'une vente aux enchères.

Aux termes d'un processus concurrentiel de délivrance de licences, en 2000, Inukshuk Internet Inc. et SaskTel ont été choisies pour offrir des services de téléphonie à large bande (2500 MHz) par l'entremise d'un système de télécommunication multipoint (STM) aux Canadiens des quatre coins du pays. Inukshuk assurera le service Internet à haute vitesse à des PME servant 70 % des ménages canadiens, au terme de la cinquième année d'implantation. Dans le cadre du processus de délivrance de licences pour les STM, on a inclus un plan d'apprentissage pour s'assurer que la technologie et les services profiteront aux établissements d'enseignement et au réseau d'éducation national. SaskTel propose d'offrir un accès à 95 % de la population de la Saskatchewan et des services à plus de 500 écoles et bibliothèques partout dans la province d'ici sa troisième année d'implantation. D'ici la fin de leur cinquième année d'implantation, SaskTel et Inukshuk auront investi plus de 40 millions de dollars et 540 millions de dollars, respectivement. On peut trouver un lien vers les Plans d'apprentissage et les Propositions non confidentielles à l'adresse suivante : http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/sf01920f.html.

Accord de l'OMC sur les services de télécommunication de base

Les négociations de l'OMC sur les services de télécommunication de base ont été effectuées conformément au cadre établi par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Elles visaient deux objectifs principaux : permettre une plus grande concurrence dans la prestation des services de télécommunication et établir un cadre transparent et prévisible pour le commerce et l'investissement relatifs aux services de télécommunication. En participant aux négociations, le Canada voulait aider les entreprises de télécommunication canadiennes à accéder aux marchés étrangers comme les États-Unis, l'Europe, le Japon et les marchés en expansion de l'Asie et de l'Amérique

latine, et s'assurer que les Canadiens continuent de profiter de services de communication de classe mondiale à des prix concurrentiels dispensés par une industrie canadienne solide.
Le 15 février 1997, les négociations de l'OMC se sont terminées par un accord qui est entré en vigueur le 5 février 1998. L'Accord de l'OMC sur les services de télécommunication de base a établi les engagements des pays signataires et créé un processus de règlement des conflits qui prévoit des mesures sécuritaires nécessaires permettant de faire respecter ces engagements.

L'Accord de l'OMC sur les services de télécommunication de base a suivi l'Accord sur les technologies de l'information, qui a été conclu le 13 décembre 1996 et qui a libéralisé le commerce du matériel relatif à la technologie de l'information. Ensemble, ces accords ont eu pour effet de mousser les investissements dans la télécommunication partout au monde, ce qui a augmenté le nombre d'occasions pour les services de télécommunication et les fabricants de matériaux canadiens.

Industrie Canada a adopté toutes les mesures nécessaires pour respecter et, dans les secteurs importants, dépasser ses obligations prévues par l'Accord de l'OMC. Ces mesures comprennent des modifications de la *Loi sur les communications* décrites ci-dessus à la section 6.2.5.

Pour remplir ses obligations, le Canada a levé les restrictions imposées au chapitre de la propriété étrangère dans les domaines des services mobiles mondiaux par satellite et de la propriété des câbles sous-marins. On a mis fin au monopole de Télésat sur la télécommunication nationale et internationale le 1er mars 2000, et celui de Téléglobe, le 1er octobre 1998. En même temps, on a levé les restrictions spéciales relatives à la propriété.

En mars 1999, le gouvernement a apporté des modifications aux *Règlements sur la radiocommunication* afin de ne plus exiger que les titulaires de licences pour des stations terrestres de satellites mobiles et fixes appartiennent à des Canadiens et qu'ils soient contrôlés par eux.

Application de la *Loi sur les télécommunications* à SaskTel

En octobre 1998, le gouvernement fédéral a pris un décret selon lequel SaskTel serait assujetti au règlement sur le CRTC à compter du 30 juin 2000.

Le programme Un Canada branché

Dans le but d'aider les Canadiens à récolter les fruits de l'expansion rapide de l'inforoute, le gouvernement du Canada a annoncé le programme Un Canada branché dans le Discours du Trône de 1997. Objectif : faire du Canada le pays le plus branché du monde avant l'an 2000. Les six piliers du programme sont les suivants : Le Canada en ligne; collectivités ingénieuses; le contenu canadien en ligne; le commerce électronique; les gouvernements canadiens en ligne; brancher le Canada au reste du monde.

En s'efforçant de faire du Canada le pays le plus branché du monde, on favorise l'expansion d'une économie plus novatrice et concurrentielle, les Canadiens sont plus à même de profiter des débouchés économiques et d'apprentissage qu'offre l'économie du savoir, et on améliore la capacité du Canada d'attirer les investissements au pays et de l'étranger. Même si le secteur privé jouera un rôle de premier plan dans la construction de l'inforoute, le gouvernement du Canada continuera à créer le cadre stratégique et législatif le plus approprié pour aider les Canadiens à se brancher aux autres Canadiens et au monde d'une façon tant accessible qu'abordable.

Parmi les réalisations accomplies jusqu'ici dans le cadre du programme Un Canada branché, mentionnons les suivantes : toutes les écoles et les bibliothèques publiques ont été branchées à Internet, près de 5 000 centres d'accès communautaire ont été établis; plus de 210 000 ordinateurs ont été livrés aux écoles; on a annoncé des projets pilotes pour les collectivités ingénieuses; on a embauché 2 500 jeunes Canadiens pour qu'ils numérisent le contenu destiné au Web; les Collections numérisées du Canada et près de 5 500 organismes bénévoles sont branchés ou sont sur le point de l'être.

Les ventes aux enchères du spectre

En juin 1998, Industrie Canada a annoncé la mise en disponibilité de nouvelles fréquences du spectre pour des services sans fil à large bande (24 GHz et 38 GHz), afin de répondre à la demande locale croissante d'accès à haute vitesse. Ce spectre correspond à celui des États-Unis, ce qui permet aux fournisseurs de service canadiens de profiter des économies d'échelle que les fabricants de matériel réaliseront grâce à la combinaison du marché nord-américain.

En novembre 1999, Industrie Canada a mis aux enchères 1 200 MHz dans les bandes de fréquences de 24 GHz et 38 GHz. La vente aux enchères, première au Canada, a été faite par l'intermédiaire d'Internet; les responsables ont utilisé l'infrastructure canadienne à clés publiques (ICP) et la technologie des signatures numériques pour garantir la confidentialité et l'authenticité des transactions. Au total, 256 licences ont été accordées à 12 entreprises. Ces dernières ont soumissionné au total plus de 171 millions de dollars.

En janvier 2001, le Ministère a organisé sa deuxième vente aux enchères, cette fois pour des fréquences supplémentaires du spectre SCP dans la bande des 2 GHz. Conformément à la politique selon laquelle on encourage la concurrence dans les marchés de télécommunication, toutes les entités pouvaient demander à participer à la vente aux enchères du spectre SCP. Cette mise aux enchères a permis à des entreprises existantes d'obtenir des fréquences supplémentaires et a créé des débouchés pour les nouvelles entreprises qui ont établi des plans d'affaires viables. L'accessibilité de ce spectre aura pour effet d'encourager l'évolution des SCP existants, permettra l'introduction de nouveaux services de la troisième génération et stimulera l'innovation dans le milieu dynamique de la téléphonie sans fil.

L'enchère des SCP a été clôturée le 1er février 2001, après 14 jours et 51 rondes de soumissions. Cinquante-deux des 62 licences ont été adjugées. Les cinq gagnants provisoires[1] des 52 licences ont déposé des offres totalisant 1,5 milliard de dollars (Tableau 6-1).

---

[1]L'emploi de l'expression <<gagnant provisoire>> tient ici du fait que le soumissaire gagnant doit satisfaire à certaines exigences, comme celles en matière de propriété et de contrôle, avant d'être désigné officiellement titulaire de licence.

Tableau 6-1

Gagnants provisoires de l'enchère des SCP (5)	
SOUMISSIONNAIRE[2]	OFFRES (millions de $)
Bell Mobilité Inc.	720,5
Rogers Wireless Inc.	393,5
Telus Communications Inc.	356,0
W2N Inc.	11,4
Thunder Bay Telephone Ltd.	0,6
Source: Industrie Canada	

Voici les gagnants provisoires : **Bell Mobilité** pour 20 licences dans toutes les zones de service sauf le nord du Québec et les Territoires, où aucune licence n'a été adjugée; **Rogers AT&T Wireless** pour 23 licences dans chacune des zones de service sauf le nord du Québec et les Territoires; **Telus** pour cinq licences pour la Nouvelle-Écosse, l'Î.-P.-É., l'est de l'Ontario, le sud de l'Ontario et le Manitoba; **W2N** pour trois licences pour l'est du Québec, l'Alberta et une zone de Telus en Colombie-Britannique; et **Thunder Bay Telephone,** pour une licence dans le nord de l'Ontario.

Points d'atterrissage de câbles sous-marins

Le ministre de l'Industrie autorise trois compagnies à exploiter les six points d'atterrissage que le Canada compte actuellement. Téléglobe Inc. domine encore cette composante de l'infrastructure de télécommunication internationale; de nouveaux venus, cependant, commencent à construire leur propre infrastructure (Tableau 6-2). Le tableau 6-3 décrit les conditions d'attribution de licence.

[2] Les résultats (statistiques, tableaux, cartes) de l'enchère des SCP se trouvent à l'adresse http://agora.ic.gc.ca/pcs_auction/navpage_fr_1.cfm (en anglais, à l'adresse http://agora.ic.gc.ca/pcs_auction/navpage_1.cfm).

Tableau 6-2

Installations de câbles sous-marins (station d'aboutissement de câble) Par société	
Société de câblodiffusion	**Installation (station d'aboutissement de câble)**
Cantat-3, Teleglobe Inc.,	Pennant Point, Nouvelle-Écosse
Canus-1, Teleglobe Inc.,	Pennant Point, Nouvelle-Écosse
Tat-9, Teleglobe Inc.,	Plage Crystal Crescent, Pennant Point, Nouvelle-Écosse
Tpc-4, Teleglobe Inc.,	Port Alberni, Colombie-Britannique
3477967 Canada Inc., Ledcor Industries Limited, et American-1,	Cordova Bay et Fleming Bay Colombie-Britannique
360networks Inc., Hibernia,	Hospital Point, Nouvelle-Écosse
Source : Industrie Canada	

Tableau 6-3

Régime réglementaire en matière de construction et d'exploitation d'un câble sous-marin international

Selon l'article 17 de la Loi sur la télécommunication (la Loi), il est obligatoire de détenir une licence pour construire et exploiter un câble sous-marin international. Le paragraphe 19 (1) de la Loi prévoit que le ministre de l'Industrie (le ministre) peut attribuer une licence de câble sous-marin international à toute personne admissible en vertu des règlements. Dans l'exercice de cette autorité, le ministre est assujetti au Règlement sur les licences de câble sous-marin international (le Règlement) pris par le gouverneur en conseil au paragraphe 22 (2) de la Loi.
Ce Règlement prévoit deux types de licences : une « licence de câble terminal », pour les câbles raccordés à des réseaux canadiens, et une « licence de câble de transit » pour les câbles non raccordés au Canada (par exemple, un câble qui traverse dans l'océan le territoire canadien).

Procédures d'attribution de licence

L'article 18 de la Loi prévoit que les demandes d'attribution, de renouvellement ou de modification d'une licence sont à faire selon les modalités réglementaires. Une demande de licence de câble terminal ou de transit doit être soumise par écrit au ministre de l'Industrie et elle doit contenir les renseignements demandés au paragraphe 4 (1) du Règlement, soit :

a) le nom du demandeur;
b) l'adresse de son siège social ou, si celui-ci n'est pas situé au Canada, l'adresse au Canada aux fins de signification;
c) si le demandeur est une personne morale, la province, l'État ou le pays où il a été constitué en personne morale et la date de sa constitution;
d) la provenance et le parcours prévu du câble sous-marin international et, dans le cas d'une demande de licence de câble terminal, les points qui relieront le câble aux installations de télécommunications au Canada;
e) les documents établissant la conformité aux exigences de la *Loi canadienne sur l'évaluation environnementale*;
f) la période de validité demandée pour la licence, laquelle ne peut excéder 10 ans;
g) les renseignements concernant les coûts des immobilisations et les possibilités techniques du câble sous-marin international, ainsi que des ouvrages et installations connexes.

Tout projet de construction ou d'exploitation de câbles sous-marins internationaux doit être en conformité avec les dispositions de la Loi canadienne sur l'évaluation environnementale (LCEE), qui vise à évaluer en profondeur tout impact sur l'environnement avant qu'une licence ne soit attribuée.

Source : Industrie Canada

Rapport du CRTC sur la concurrence

En réaction aux inquiétudes exprimées relativement à la concurrence dans les marchés canadiens des télécommunication et à l'accessibilité des nouveaux services de télécommunication à prix abordable, le gouverneur en conseil, sur la recommandation du ministre de l'Industrie, a enjoint au CRTC de déposer des rapports annuels pendant cinq ans sur la concurrence dans les marchés canadiens de télécommunication et sur le déploiement et l'accessibilité de l'infrastructure et des services de télécommunication de pointe dans les régions urbaines et rurales des quatre coins du Canada[3] . On s'attend à ce que ces rapports aident le CRTC et le gouvernement à élaborer des initiatives réglementaires et stratégiques et des programmes dont on pourrait avoir besoin pour réaliser les objectifs de la *Loi sur les télécommunications*. Le CRTC doit déposer son premier rapport au plus tard le 28 septembre 2001.

Groupe de travail national sur les services à large bande

Le 16 octobre 2000, le gouvernement fédéral a annoncé la création d'un groupe de travail national sur les services à large bande qui sera chargé d'élaborer une stratégie et de le conseiller sur la meilleure façon de réaliser son objectif, celui de rendre les services Internet à large bande et à haute vitesse accessibles aux entreprises et aux habitants de toutes les collectivités du Canada d'ici l'an 2004. On a demandé au groupe de travail de déposer un rapport au plus tard le 31 mai 2001.

6.4 PRINCIPALES DÉCISIONS DU CRTC

Libéralisation du marché de l'interurbain

Le 12 juin 1992, le CRTC a rendu la Décision Télécom CRTC 92-12, selon laquelle les compagnies de téléphone n'ont plus le monopole de la prestation de services téléphoniques publiques vocaux interurbains. Cette décision est conforme aux objectifs stratégiques de la *Loi sur les télécommunications*, dont l'ébauche a été déposée par le gouvernement plus tôt dans la même année.

La Décision 92-12 prescrivait l'accès côté réseau aux entreprises de services locaux, permettant aux abonnés aux services téléphoniques locaux de choisir leur compagnie d'interurbains et d'éviter d'avoir à composer des numéros supplémentaires afin de faire des appels interurbains. Par cette décision, on a également établi un régime pour maintenir et rendre explicite la subvention que versaient depuis longtemps les entreprises d'interurbains pour soutenir la prestation des services téléphoniques locaux de base aux abonnés résidentiels. Cette subvention, appelée « contribution », était calculée en fonction d'un taux fixe par minute, et toutes les entreprises d'interurbains (les entreprises titulaires aussi bien que leurs concurrents) sont tenues de la verser. Pendant les cinq premières années qui ont suivi la décision,

---

[3]Décret 2000-1053, 26 juin 2000.

on a accordé un allégement de cette contribution aux nouvelles entreprises afin de favoriser l'avènement de nouveaux concurrents dans le secteur des services interurbains. On calculait les taux de contribution en fonction des besoins précis de chaque compagnie de téléphone, et c'est pourquoi les taux variaient d'un territoire à l'autre.

Examen du cadre de réglementation

Le 16 septembre 1994, le CRTC a publié la Décision Télécom CRTC 94-19, *Examen du cadre de réglementation*. Cette décision prescrivait l'établissement d'un nouveau cadre stratégique et réglementaire qui permettrait au Conseil d'alléger ou d'éliminer la réglementation, de laisser une plus grande place aux forces du marché, d'établir des mesures de protection contre les abus sur le marché, de promouvoir la prestation de nouveaux services et d'évaluer les solutions de rechange à la réglementation axée sur le taux de rendement. De cette façon, il se préparait à remplacer la réglementation d'un monopole par une réglementation axée sur un marché pleinement concurrentiel des services de télécommunication. La décision tenait compte des objectifs stratégiques énoncés dans la *Loi sur les télécommunications* de 1993 ainsi que de la haute priorité accordée par le gouvernement à la mise en place d'un environnement concurrentiel en matière de télécommunication.

Depuis la publication de la Décision 94-19, le CRTC a entrepris un certain nombre d'initiatives pour mettre entièrement en œuvre les nombreux éléments du cadre qu'il a établi. La mise en œuvre de certains éléments clés, comme l'abstention, la concurrence locale et la plafonnement des prix est décrite dans des sections distinctes ci-dessous. Dans le cadre de cette décision, on a également annoncé une réforme importante au chapitre du programme de rééquilibrage et de restructuration des tarifs visant à rapprocher les tarifs des services téléphoniques locaux et les coûts de production. En 1996 et 1997, les tarifs des services résidentiels locaux de base imposés par les grandes compagnies de téléphone ont augmenté de deux dollars par mois et, en 1998, ils ont augmenté de deux à trois dollars par mois. Ces augmentations coïncident avec la mise en œuvre du règlement sur le plafonnement des prix.

La Décision 94-19 reconnaissait également qu'il serait nécessaire d'apporter des changements à la méthode de réglementation axée sur le taux de rendement avant de mettre en œuvre la politique sur le plafonnement des prix. Il fallait entre autres partager la base tarifaire des compagnies de téléphone en deux segments distincts — le segment Services publiques (monopole local ou quasi-monopole) et le segment Services concurrentiels. Le partage effectué, seul le segment des Services publiques était assujetti à la réglementation axée sur le taux de rendement.

Concurrence locale

Le 1er mai 1997, le CRTC a publié la Décision Télécom CRTC 97-8, *Concurrence locale*. Par cette décision, le CRTC affirmait que les fournisseurs de services axés sur les installations favoriseraient une concurrence locale plus efficiente et plus efficace, et que ces nouveaux concurrents seraient non pas de simples clients des compagnies titulaires, mais bien des entreprises de télécommunication à part entière. Le CRTC a conclu que la survie de la concurrence à long terme reposait sur l'arrivée de nouvelles entreprises axées sur les installations.

La Décision 97-8 ne visait pas la mise en œuvre totale d'un régime de concurrence locale. Elle établissait plutôt le cadre stratégique et de nombreuses règles sous-jacentes, mais a laissé au Comité directeur sur l'interconnexion du CRTC (CDIC) le soin de se réunir et de discuter d'un certain nombre de questions techniques et d'exploitation et d'autres détails. Le CDIC se compose de représentants du CRTC, d'intervenants de l'industrie, de membres du public et de groupes de défense des consommateurs et des intérêts du public. Tous se réunissent pour discuter de questions relatives à la télécommunication. Le CDIC et ses groupes de travail ont réglé de nombreux problèmes complexes et controversés, notamment l'élaboration des systèmes administratifs et opérationnels nécessaires pour la mise en œuvre de la Décision 97-8. En réunissant des parties afin qu'elles travaillent à régler des problèmes dans une tribune ouverte, on a pu obtenir de tels résultats de façon opportune, généralement sans recourir aux méthodes officielles du CRTC.

Dans le cadre de rencontres subséquentes ou des réunions du CDIC, on a traité des points suivants relatifs à la Décision 97-8 :

1. **Dégroupement :** le CRTC a enjoint aux compagnies de téléphone titulaires de « dégrouper » les composants de leurs réseaux locaux qui présentent les caractéristiques d'« installations essentielles » dont les concurrents ont besoin, mais qu'ils ne peuvent reproduire sur le plan technique ou économique. Dans la Décision Télécom CRTC 98-22, le CRTC a établi les tarifs que les nouvelles entreprises doivent verser aux compagnies de téléphone locales titulaires pour utiliser les composants dégroupés de leurs réseaux locaux, y compris les lignes d'abonnés. Le CRTC a établi les tarifs de façon à permettre aux compagnies de téléphone de recouvrer leurs coûts différentiels, plus une majoration de 25 %.

2. **Interconnexion :** afin d'assurer le maintien des communications entre abonnés, le CRTC exige l'interconnexion, au sein de la circonscription de chaque compagnie de téléphone titulaire, entre toutes les compagnies de téléphone locales, ainsi qu'entre ces dernières et tous les fournisseurs de services interurbains et les fournisseurs de services téléphoniques sans fil qui offrent des services dans cette circonscription. Le CRTC exige également que les coûts d'établissement d'une telle interconnexion entre les compagnies de téléphone locales soient partagés à parts égales. En ce qui a trait aux frais de raccordement du trafic entre les compagnies de téléphone locales, le CRTC a adopté la méthode « facturation conservation », selon laquelle, dans des

limites raisonnables, les entreprises qui prennent en charge le début de la communication ne sont pas tenues de compenser les coûts afférents à la fin de la communication à l'intérieur de la circonscription de la compagnie titulaire.

3. **Revente :** Le CRTC a souligné que la concurrence des services de revente peut aider à stimuler l'établissement d'un marché concurrentiel. Le Conseil enjoint donc aux titulaires de permettre sans restriction la revente de composants dégroupés par des concurrents ainsi que la revente de services résidentiels. Le CRTC n'a cependant pas exigé les rabais de gros pour les services de détails des titulaires.

4. **Contribution :** pour faciliter l'arrivée de concurrents locaux dans toutes les régions du Canada, le CRTC a institué un mécanisme de « subvention transférable » qui aiderait les nouvelles compagnies de téléphone locales à fournir un service dans les régions rurales et éloignées où le service téléphonique résidentiel est assuré par les compagnies titulaires à des tarifs inférieurs au prix coûtant. Aux termes de ce système de « subvention transférable », les contributions que doivent verser les fournisseurs de services interurbains sont remises à un fonds central administré par une tierce partie. L'administrateur du fonds répartit la subvention entre les fournisseurs de services locaux conformément à une formule approuvée par le CRTC.

5. **Protection du consommateur :** selon la décision du Conseil, les nouveaux intervenants sur le marché local doivent souscrire à un ensemble de garanties, notamment le respect des exigences réglementaires en matière de protection de la vie privée des clients, la prestation d'un service d'urgence 911 et d'un service de transmission de messages ainsi que la transmission de renseignements détaillés aux clients (comme les politiques de facturation, les limites du secteur d'appel local, les options de services détaillées, etc.).

6. **Co-implantation :** pour que les nouveaux intervenants puissent interconnecter leurs réseaux avec ceux des compagnies titulaires sans être obligés de louer des lignes de transmission appartenant aux titulaires, ils doivent pouvoir implanter leurs propres installations de transmission dans les bureaux centraux des titulaires. Satisfait des résultats de cette décision, le CRTC a par la suite déterminé les tarifs et les modalités qui régissent cet arrangement d'implantation conclu avec les compagnies de téléphone titulaires.

7. **Transférabilité des numéros locaux :** le CRTC a déclaré qu'il était essentiel, pour faciliter l'arrivée de nouveaux concurrents dans le marché de télécommunication locale, d'établir un système qui permettrait aux clients des compagnies de téléphone locales titulaires de garder leurs numéros de téléphone lorsqu'ils changent de fournisseur de services. Le Conseil a approuvé une méthode de transférabilité des numéros locaux, selon laquelle les numéros de téléphone des clients situés dans une circonscription peuvent être transférés à un autre endroit ou dans une autre compagnie de téléphone de cette circonscription. Conformément aux règlements du CRTC, on a établi un consortium de fournisseurs de services pour administrer

une base de données de numéros de téléphone, on a réglé les questions liées aux coûts et on a établi les modalités et les tarifs appropriés. La transférabilité des numéros locaux est accessible dans la plupart des grands centres du Canada, et on continuera à la mettre en œuvre pour répondre aux besoins des fournisseurs de services locaux concurrentiels.

Réglementation sur le plafonnement des prix

En vue de réduire le fardeau de la réglementation, de créer des incitatifs à l'efficience, de favoriser la concurrence et de garantir un prix constant aux consommateurs, le CRTC a adopté une forme de règlement connu sous le nom de « plafonnement des prix ». Les services locaux offerts par les compagnies de téléphone titulaires sont assujettis à la réglementation sur le plafonnement des prix depuis le 1er janvier 1998.

La réglementation sur le plafonnement des prix est moins intrusive que la réglementation traditionnelle axée sur le taux de rendement, qui fixe les prix selon les besoins monétaires d'une entreprises (ou d'un segment d'une entreprise) en fonction de la différence entre le total des revenus prévus et le total des dépenses admissibles prévues, y compris un taux de rendement de l'investissement admissible. Par contre, la réglementation sur le plafonnement des prix fait abstraction des revenus et des dépenses pendant la période de plafonnement des prix, qui s'étend sur plusieurs années, et met plutôt l'accent sur le plafonnement des augmentations des prix à la consommation. Selon cette réglementation, l'entreprise doit remettre à ses clients une certaine partie de ses gains de productivité selon une formule qui tient également compte du taux d'inflation.

Dans le cadre du régime de plafonnement des prix du CRTC, tous les services réglementés forment un seul « ensemble » et sont soumis à un indice de plafonnement des prix (IPP). L'IPP limite les variations de prix à la fluctuation annuelle du taux d'inflation, moins un taux d'accroissement de la productivité de 4,5 % (compensation du gain de productivité) et rajustée en fonction de facteurs exogènes limités attribuables à des circonstances indépendantes de la volonté de la compagnie de téléphone. La compensation du gain de productivité fait en sorte que l'ensemble des tarifs continue de diminuer par rapport à l'inflation. Trois sous-ensembles de services, à savoir les services locaux résidentiels de base, les services locaux commerciaux de base et les autres services locaux, sont soumis à des contraintes additionnelles. L'accroissement du prix des services résidentiels est limité à l'inflation, en moyenne, et l'accroissement d'un tarif donné est limité à 10 % par année. La période de plafonnement des prix de quatre ans actuellement en cours se terminera le 31 décembre 2001. On devrait entreprendre un examen du régime de plafonnement des prix en janvier 2001.

Régime réglementaire pour la fourniture de services de télécommunication internationales

Le 1er octobre 1998, le CRTC a publié la Décision Télécom CRTC 98-17, *Régime réglementaire pour la fourniture de services de télécommunication internationales*. La mise en œuvre du régime établi dans cette décision a permis au Canada de respecter bon nombre des engagements qu'il a pris dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunication de base. Ce régime comprend un système de délivrance de licence destiné aux fournisseurs de services internationaux de base qui vise à faire en sorte que les monopoles étrangers ne puissent se servir du fait qu'ils dominent leurs marchés intérieurs pour obtenir un avantage concurrentiel injuste sur le marché canadien, et à réduire au minimum les obstacles à l'entrée de nouveaux fournisseurs de services par la mise en application de dispositions contre les pratiques anticoncurrentielles. On a créé deux catégories de licences : les licences de la catégorie A, qui sont délivrées aux entreprises qui possèdent ou exploitent des installations de télécommunication utilisées dans le transport du trafic de services de télécommunication de base qui sort du Canada ou qui y entre et qui peuvent donc contrôler l'orientation du trafic; et les licences de la catégorie B, qui sont délivrées aux entreprises qui fournissent des services de télécommunication de base au Canada ou depuis le Canada, mais qui ne possèdent pas ni n'exploitent les installations de télécommunication connexes.

Le Conseil a également éliminé les règles portant sur l'orientation du trafic international. Aux termes des anciennes règles du Canada, les appels à l'étranger devaient être acheminés par l'entremise des installations de Téléglobe. Grâce à l'élimination de cette règle, les fournisseurs de services peuvent acheminer les appels internationaux par l'entremise de réseaux concurrentiels, y compris ceux qui sont établis aux États-Unis. Le Conseil a également levé les restrictions qui empêchaient l'acheminement des appels Canada-Canada par l'entremise des installations américaines.

Par la Décision Télécom CRTC 99-14, le Conseil s'est abstenu de réglementer le service de Téléglobe qui permet à des entreprises canadiennes de se brancher au réseau international de Téléglobe afin d'offrir un service téléphonique d'appels directs vers l'extérieur. Le Conseil s'est également abstenu de réglementer les accords internationaux sur l'interconnexion conclus par Téléglobe.

Services téléphoniques locaux payants

En juin 1998, le CRTC a annoncé que le marché des services téléphoniques locaux payants deviendrait concurrentiel. Même si les tarifs imposés par les nouveaux intervenants ne seront pas réglementés, le CRTC continuera de réglementer les tarifs des fournisseurs de services téléphoniques payants existants. Au cours des trois prochaines années, le CRTC examinera l'impact de la concurrence dans le marché des services téléphoniques locaux payants.

Accès des tiers aux installations de réseaux de télévision par câble

Dans la Décision Télécom CRTC 98-9 (9 juillet 1998), le Conseil a déterminé qu'il ne réglementera pas les tarifs que les entreprises de radiodiffusion imposent à leurs clients en échange de services Internet de détail sur et d'autres services de télécommunication (p. ex., services de sécurité, télémétrie, vidéoconférence, réseau local et réseau étendu). Cependant, le Conseil a décidé de réglementer l'accès aux installations des compagnies de câble pour permettre aux fournisseurs tiers de services Internet (SFI) d'offrir des services d'accès Internet à haute vitesse concurrentiels par modem câble.

Comme mesure provisoire, le Conseil a pris la Décision Télécom CRTC 99-11, selon laquelle les entreprises de câblodistribution titulaires qui offrent des services d'accès Internet par modem câble doivent revendre ces services aux FSI. Selon le CRTC, la revente doit être offerte à un rabais de 25 % par rapport au tarif du service Internet de détail le plus bas facturé par l'entreprise de câblodistribution à un client du câble dans sa zone de desserte, pendant une période de un mois. Le Conseil a indiqué que ces modalités doivent être maintenues jusqu'à ce que l'entreprise de câblodistribution permette aux FSI d'accéder à ses installations.

Dans le cadre de l'ordonnance CRTC 2000-789, publiée le 21 août 2000, le Conseil a approuvé les modalités et les tarifs à l'utilisation imposé aux FSI pour l'accès aux installations des entreprises de câblodistribution utilisées pour fournir des services Internet par modem câble. Le Conseil espère que le service d'accès grande vitesse favorisera la concurrence en permettant à d'autres fournisseurs de services Internet d'utiliser les installations des entreprises de câblodistribution pour fournir des services Internet de détail à grande vitesse. Il a indiqué que l'on déterminerait sous peu, dans le cadre d'une réunion de suivi, les frais d'utilisation et les conditions de la co-implantation et de l'interconnexion avec les installations des FSI dans les bureaux centraux des compagnies de câblodistribution. Les problèmes techniques, opérationnels et commerciaux non résolus en ce qui concerne la mise en place de services d'accès seront réglés dans le cadre des réunions du Comité directeur sur l'interconnexion du CRTC (CDIC).

Services téléphoniques offerts dans les zones de desserte à coût élevé

Le 19 octobre 1999, le Conseil a publié la Décision Télécom CRTC 99-16 concernant la prestation des services téléphoniques dans les zones de desserte à coût élevé (ZDCE). Dans le cadre de cette décision, le Conseil a fixé trois objectifs progressifs pour les ZDCE : étendre le service aux endroits encore non desservis; améliorer les niveaux de service dans les zones non desservies; maintenir les niveaux de service actuels et veiller à ce qu'ils ne se détériorent pas, en régime de concurrence. En reconnaissance du fait que les niveaux de qualité des services téléphoniques au Canada sont très élevés, le Conseil a fixé un niveau de service de base auquel tous les Canadiens devraient avoir accès et a pris les mesures nécessaires pour que ce niveau de service de base soit progressivement mis en place dans les régions qui ne sont pas desservies et les régions mal desservies. L'objectif du service de base du Conseil comprend l'accès à une ligne téléphonique touch-tone; la capacité d'accéder à Internet à faible

vitesse sans frais d'interurbain; l'accès au 911, aux services de relais de message vocal pour les personnes ayant une déficience auditive, des services d'assistance-annuaire, l'accès au réseau interurbain et un exemplaire du bottin téléphonique local.

Dans sa décision, le Conseil a fait remarquer que les plans d'amélioration du service téléphonique mis actuellement en place par les compagnies de téléphone permettent d'améliorer le service offert à environ 90 000 Canadiens. La décision 99-16 vise à améliorer le service offert aux personnes qui ne sont pas visées par les plans actuels, soit les près de 13 000 domiciles et (ou) entreprises de plus de 700 localités qui n'ont toujours pas accès au service téléphonique, et les quelque 7 700 clients qui n'ont pas même accès à une seule ligne téléphonique. On enjoint aux compagnies de téléphone de déposer des plans d'amélioration du service pour faire en sorte que les populations qui ne sont pas servies et les populations qui sont mal servies dans les ZDCE soient mieux servies. Les compagnies de téléphone indépendantes devaient déposer leur plan au plus tard le 1er mars 2000, et les anciennes entreprises de Stentor devaient faire de même au moment de l'examen du régime de plafonnement des prix, en 2001. D'ici 2002, les plans d'amélioration du service devraient tous être en place. Le Conseil en surveillera la mise en oeuvre.

Le Conseil a indiqué que, même si les compagnies de téléphone du Sud du Canada devraient pouvoir financer leurs plans d'amélioration du service par l'entremise de mécanismes de contribution actuels, il se pourrait qu'on doive verser des subventions additionnelles aux ZDCE du Nord (c.-à-d. sur le territoire de Northwestel).

Accès aux LAN pour les revendeurs

Le service de lignes d'abonnés numériques (LAN) fournit l'accès haute vitesse aux réseaux numériques au moyen de lignes téléphoniques en cuivre utilisées pour les services téléphoniques vocaux courants. Dans une lettre-décision datée du 21 septembre 2000, le CRTC a ordonné que les compagnies de téléphone donnent aux revendeurs qui désirent offrir le service de LAN l'accès aux lignes dégroupées ainsi qu'à la co-implantation aux mêmes tarifs et suivant les mêmes modalités que celles déjà approuvées pour les entreprises de services locaux concurrentiels. Les revendeurs de LAN ne peuvent utiliser ces installations pour fournir des services téléphoniques locaux commutés. Les motifs de la décision du CRTC sont fournis dans l'ordonnance 2000-983.

Mécanisme de perception de la contribution

Le 30 novembre 2000, le CRTC a publié la Décision CRTC 2000-745, dans laquelle il changeait la façon de percevoir la subvention versée pour maintenir les tarifs des services téléphoniques résidentiels de base dans les zones de desserte à coût élevé. Le 1er janvier 2001, le CRTC a adopté un mécanisme de perception fondé sur les revenus, selon lequel les fournisseurs de services de télécommunications canadiens doivent verser un pourcentage de leurs revenus bruts dans un fonds national afin de subventionner un service téléphonique résidentiel abordable dans les zones à coût élevé. Ce nouveau

mécanisme remplace l'ancien régime, en vertu duquel les fournisseurs de services interurbains étaient les seuls à devoir contribuer au fonds de subventions régional. Le Conseil a établi à 4,5 % les frais en pourcentage des revenus pour 2001. Au cours de 2001, on modifiera ce pourcentage, et chaque année par la suite, on le rajustera. Le Conseil a exempté les fournisseurs qui génèrent 10 millions de dollars ou moins de verser la contribution, et il a décrété que les revenus des services Internet au détail, des services de téléappel au détail et du matériel de terminal ne sont pas admissibles à une contribution.

Concurrence dans l'interurbain sur le territoire de Northwestel et examen de son cadre de réglementation

Par la Décision CRTC 2000-746 publiée le 30 novembre 2000, le CRTC a établi les modalités qui lui permettent de laisser aux résidents du Nord le soin de choisir leur entreprise de services interurbains et d'offrir des tarifs interurbains comparables à ceux en vigueur dans le reste du pays. À compter du 1er janvier 2001, le marché de l'interurbain sera ouvert à la concurrence dans les régions nordiques du pays servies par Northwestel (NWTel), qui comprennent les Territoires du Nord-Ouest, le Yukon, le Nunavut et le Nord de la Colombie-Britannique.

Conformément à ses décisions antérieures concernant les zones de desserte à coût élevé, le CRTC a approuvé les mesures suivantes :
(1) étendre le service de ligne unique à plus de 500 foyers qui ne l'ont actuellement pas; (2) améliorer le service offert à plus de 2 600 clients et éliminer les frais de distance; et (3) plan de Northwestel visant à améliorer le réseau interurbain en utilisant la technologie numérique, ce qui améliorera la qualité du service local et interurbain. Pour financer ces améliorations du service et réduire les tarifs interurbains, le Conseil a conclu qu'il faudra aller chercher des fonds auprès de trois sources : (1) les clients résidentiels de Northwestel peuvent s'attendre à ce que les tarifs téléphoniques mensuels augmentent de 3 $, et les entreprises, à une augmentation de 5 $; (2) les concurrents qui offrent des services interurbains et qui s'installent sur le territoire de Northwestel devront acquitter des frais d'accès à l'entreprise de 7 cents la minute pour les appels de départ et d'arrivée; et (3) pour 2001, première année du programme d'amélioration du service de quatre ans, une subvention d'environ 15 millions de dollars sera versée à même les contributions des fournisseurs de services de télécommunication du Sud du Canada. On examinera et on rajustera chaque année le montant de la subvention.

Accès aux servitudes municipales

Le CRTC s'est prononcé récemment sur un litige entre la ville de Vancouver et Ledcor Industries Limited portant sur l'accès aux servitudes de la ville. Il a déterminé qu'il est pleinement habilité, en vertu de la *Loi sur les télécommunications*, à régler les litiges en matière de servitudes qui lui sont soumis, mais qu'il doit tenir dûment compte de l'intérêt des autres en évitant toute entrave abusive à la jouissance de ces servitudes. Le CRTC prévoit que les entreprises et les municipalités s'appuieront à l'avenir sur les principes qu'il a établis dans cette décision pour négocier des ententes sans qu'il n'ait à intervenir.

Les modalités et les conditions que le Conseil a établies autorisent la ville de Vancouver à recouvrer les coûts causals liés à la construction, à l'entretien et à l'exploitation des lignes de transmission d'entreprises dans ses servitudes. Cependant, la ville n'a pas droit à une compensation sous forme de frais basés sur les taux du marché ou d'autres types de frais facturés pour l'occupation d'espace de servitudes. Le CRTC a également conclu, notamment, que les municipalités ne doivent ni exiger que les entreprises mettent en place une capacité de réserve ni obliger d'autres entreprises à utiliser cette capacité plutôt que d'en mettre une elles-mêmes en place. Il a déclaré, cependant, qu'il s'attend que les entreprises et les municipalités participent à des comités conjoints de planification et de coordination, et qu'il estime raisonnable que les entreprises assument une partie des coûts liés aux comités.

6.5 PRINCIPALES MESURES RÉGLEMENTAIRES EN COURS

Tranches de tarification restructurées

Le 18 février 2000, le Conseil a entrepris une instance en publiant l'Avis public CRTC 2000-27 pour déterminer s'il faut restructurer les tranches de tarification des entreprises de services locaux titulaires. Les tranches de tarification, établies dans le cadre du régime de concurrence locale du CRTC, divisent les territoires d'exploitation des compagnies de téléphone titulaires en un certain nombre de tranches ou de régions en fonction du tarif moyen des lignes locales. On les utilise pour établir les tarifs des lignes locales dégroupées et les subventions transférables pour chaque ligne d'accès au réseau résidentiel. Le Conseil a fait remarquer qu'on espère que cette instance permettra plus tard de verser des subventions uniquement aux zones de desserte à coût élevé et que les tarifs des lignes locales des régions moins éloignées diminueront. Le Conseil espère qu'elle permettra de réduire les tarifs et de créer des incitatifs pour que les entreprises de services locaux concurrentiels fournissent le service téléphonique local. Les révisions des tranches de tarification et des tarifs des lignes locales devraient entrer en vigueur le 1er janvier 2002.

Accès aux immeubles à logements multiples, au câblage d'immeubles et aux câbles d'ascension

Le 25 août 2000, le CRTC a entrepris une instance en publiant l'Avis publique CRTC 2000-124 dans le but d'élaborer une approche réglementaire équitable pour offrir aux compagnies de téléphone et aux câblodistributeurs l'accès aux immeubles à logements multiples. Dans l'Avis publique, le Conseil a fait remarquer que la politique gouvernementale a pris l'approche visant à permettre aux utilisateurs finals des immeubles d'habitation et des complexes de bureaux de choisir leur fournisseur parmi les fournisseurs de services de radiodiffusion et de télécommunication. Le Conseil sollicite des observations concernant, entre autres, l'approche réglementaire (y compris les droits, frais ou autres modalités) qui devraient être utilisées pour faciliter un accès équitable et promouvoir le choix des abonnés des immeubles à logements multiples.

TABLE DES MATIÈRES

ANNEXE A : TABLEAUX DE DONNÉES **A-1**

Tableau A-1 L'industrie des télécommunications à valeur ajoutée et l'économie dans son ensemble, de 1981 à 1999 ..... A-1
Tableau A-2 Emploi dans l'industrie canadienne des services de télécommunication, de 1984 à 1999 ..... A-2
Tableau A-3 Dépenses en capital de l'industrie des services de télécommunications et de toutes les industries, de 1981 à 1999 ... A-3
Tableau A-4 Indices des prix à la consommation des services téléphoniques et autres IPC, de 1990 à 1999 ..... A-4
Tableau A-5 Répercussions du rééquilibrage des tarifs A-5
Tableau A-6 Croissance des voies d'accès dans le secteur résidentiel et dans le secteur de entreprise, de 1998 à 1999 ..... A-6
Tableau A-7 Tarifs pour les lignes locales dégroupées A-7
Tableau A-8 Revenus et abonnés du marché des services de cellulaires/SCP/RMS, de 1987 à 1999 ..... A-8

ANNEXE B : LISTE DE FOURNISSEURS CANADIENS DE SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATION **B-1**

Tableau B-1 Entreprises inscrites auprès du CRTC et autres fournisseurs de services de télécommunication en l'année 2000 ..... B-1
Tableau B-2 Sociétés de téléphone B-2
Tableau B-3 Sociétés de téléphone indépendantes B-3
Tableau B-4 Sociétés de téléphone non dominantes B-4
Tableau B-5 Entreprises de services locaux concurrentielles B-6
Tableau B-6 Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles B-7
Tableau B-7 Marché - Entreprises proposées de services locaux concurrentielles proposées B-12
Tableau B-8 Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC B-18
Tableau B-9 Groupes de partage B-27
Tableau B-10 Fournisseurs de service sans fil (Cellulaires/SCP/Satellite) B-28
Tableau B-11 Autres entreprises de télécommunication B-28
Tableau B-12 Fournisseurs de services de télécommunication internationale détenant une licence du CRTC, Classe A B-29
Tableau B-13 Fournisseurs de services de télécommunication internationale détenant une licence du CRTC, Classe B B-31
Tableau B-14 Revendeurs de service Internet haute vitesse au détail B-33
Tableau B-15 Fournisseurs de circuits numériques aux abonnés B-34

ANNEXE C : TABLEAUX DES RÈGLEMENTS IMPORTANTS **C-1**

Tableau C-1 Vers un marché canadien concurrentiel dans le domaine de télécommunication – Étapes principales 1979-2000 ..... C-1
Tableau C-2 Décisions stratégiques du CRTC concernant les abstentions C-3

GLOSSAIRE **1**

TERMINOLOGIE DU SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS **5**

Tableau A-1

L'industrie de télécommunication à valeur ajoutée et l'économie dans son ensemble, 1981 à 1999 (PIB au coût des facteurs)					
Année	Produit intérieur brut des entreprises et des autres secteurs de télécommunication*			Économie dans son ensemble	
	Millions de dollars constants de 1992	Variation annuelle (%)	Pourcentage du PIB de l'économie dans son ensemble (%)	Millions de dollars constants de 1992	Variation annuelle (%)
1981	6,512	--	1.35%	483,350	--
1982	6,506	-0.1%	1.39%	469,034	-3.0%
1983	6,697	2.9%	1.39%	481,402	2.6%
1984	7,023	4.9%	1.38%	508,010	5.5%
1985	7,466	6.3%	1.40%	534,324	5.2%
1986	7,956	6.6%	1.45%	548,405	2.6%
1987	8,679	9.1%	1.52%	569,537	3.9%
1988	9,677	11.5%	1.63%	594,891	4.5%
1989	10,762	11.2%	1.77%	607,564	2.1%
1990	11,604	7.8%	1.90%	609,231	0.3%
1991	12,225	5.4%	2.04%	600,004	-1.5%
1992	12,592	3.0%	2.08%	604,279	0.7%
1993	12,453	-1.1%	2.01%	618,422	2.3%
1994	12,945	4.0%	2.00%	645,956	4.5%
1995	13,391	3.4%	2.02%	663,082	2.7%
1996	13,781	2.9%	2.05%	673,088	1.5%
1997	14,513	5.3%	2.07%	700,804	4.1%
1998	15,684	8.1%	2.18%	721,003	2.9%
1999	18,670	19.0%	2.49%	750,581	4.1%
Variation pour la période 1981 - 1999	12,158	186.7%	1.14%	267,231	55.3%
TCAC 1981 - 1999	6.0%	--	--	2.5%	--

*Basé sur le CTI 482 de 1980, Entreprises de télécommunication, et sur le CTI 483, Autres sources du secteur de télécommunication : Statistique Canada, Catalogue N° 63-016.

Tableau A-2

Emplois dans l'industrie canadienne des services de télécommunication, 1984 à 1999		
Année	Emplois dans l'industrie des services de télécommunication (Personnes)	Croissance annuelle (%)
1984	112,700	--
1985	111,900	-0.7%
1986	112,200	0.3%
1987	114,400	2.0%
1988	115,200	0.7%
1989	124,700	8.2%
1990	127,100	1.9%
1991	125,000	-1.7%
1992	121,700	-2.6%
1993	107,500	-11.7%
1994	110,600	2.9%
1995	115,600	4.5%
1996	104,100	-9.9%
1997	103,100	-1.0%
1998	105,100	1.9%
1999	104,600	-0.5%
Variation pour la période 1984 - 1999	(8,100)	-7.2%
TCAC 1984 - 1999	-0.5%	--

Source : Les données concernant les entreprises de télécommunication (CTI 482), et les autres sources du secteur de télécommunication (CTI 483) proviennent de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* de Statistique Canada, Catalogue No. 72-002.

Tableau A-3

Dépenses en capital de l'industrie des services de télécommunication et de l'ensemble des industries, 1981 à 1999
(Millions de dollars courants et constants, tel qu'indiqué ci-dessous)

Année	Total (Dollars courants)	Total (Dollars constants de 1992)	Variation annuelle (%)	Ensemble des industries (Dollars constants de 1992)	Variation annuelle (%)	Part de l'industrie de télécommunication par rapport à l'ensemble des industries (%)
1981	2,986	3,734	--	88,606		4.21%
1982	3,014	3,332	-10.8%	79,408	-10.4%	4.20%
1983	2,361	2,455	-26.3%	72,757	-8.4%	3.37%
1984	2,498	2,498	1.8%	73,991	1.7%	3.38%
1985	2,686	2,610	4.5%	78,871	6.6%	3.31%
1986	3,016	2,849	9.2%	78,356	-0.7%	3.64%
1987	3,670	3,471	21.8%	83,880	7.1%	4.14%
1988	4,367	4,112	18.5%	94,022	12.1%	4.37%
1989	5,098	4,829	17.4%	98,894	5.2%	4.88%
1990	5,470	5,142	6.5%	97,115	-1.8%	5.29%
1991	4,913	4,773	-7.2%	93,978	-3.2%	5.08%
1992	5,260	5,260	10.2%	88,004	-6.4%	5.98%
1993	4,624	4,616	-12.2%	85,943	-2.3%	5.37%
1994	4,344	4,437	-3.9%	93,858	9.2%	4.73%
1995	4,092	4,362	-1.7%	97,071	3.4%	4.49%
1996	4,751	4,893	12.2%	102,128	5.2%	4.79%
1997	6,122	6,205	26.8%	116,430	14.0%	5.33%
1998	5,969	6,030	-2.8%	120,046	3.1%	5.02%
1999	6,266	6,308	4.6%	122,700	2.2%	5.14%
Variation pour la période 1981 - 1999	3,280	2,574	68.9%	34,094	38.5%	2.2%
TCAC 1981 - 1999	4.2%	3.0%	--	1.8%	--	1.1%

Remarque : Les données diffèrent légèrement par rapport aux données de dépenses en capital apparaissant dans *La revue statistique sur les technologies de l'information et des communications* d'Industrie Canada. Ces différences peuvent être attribuées aux révisions basées sur des données plus actualisées, aux ajustements provenant de l'intégration avec d'autres sources de données, ou aux ajustements causés en considérant les investissements effectués par des compagnies de location dans les domaines de la machinerie et des équipements. Pour de plus amples renseignements, veuillez référer au catalogue N° 13-568 de Statistique Canada.

Source : Les calculs d'Industrie Canada sont basés sur les données des rapports annuels des compagnies et sur les données des matrices CANSIM 11053, 11153 et 11100 de Statistique Canada (Formation brute de capital fixe).

Tableau A-4

Indices des prix à la consommation des services téléphoniques et autres IPC, 1990 à 1999 Janvier 1990 = 100				
	IPC des services téléphoniques	IPC global	IPC des marchandises	IPC des services
1990 - Janvier	100.0	100.0	100.0	100.0
1991 - Janvier	100.0	106.9	106.0	107.8
1992 - Janvier	101.2	108.5	106.8	110.6
1993 - Janvier	101.6	110.8	108.8	113.0
1994 - Janvier	102.5	112.3	110.1	114.6
1995 - Janvier	102.0	112.9	109.2	117.3
1996 - Janvier	107.5	114.8	110.4	119.7
1997 - Janvier	113.5	117.2	113.3	121.8
1998 - Janvier	119.8	118.5	114.3	123.6
1998 - Décembre	111.0	119.1	113.5	125.4
1999 - Janvier	110.6	119.3	114.2	125.3
1999 - Décembre	111.1	122.1	117.2	127.9
2000 - Janvier	111.1	122.0	117.0	127.7
2000 - Juillet	114.3	125.0	119.8	130.9
Source : Statistique Canada, Matrice CANSIM 9940				

Tableau A-5

Répercussions du rééquilibrage des tarifs

Compagnie	1 janvier 1996	1 janvier 1997	1 janvier 1998			Montant total des 3 augmentations de tarif	Montant total des augmentations de tarif attribuable au rééquilibrage des tarifs
			Augmentation de tarif approuvée	Montant de l'augmentation de tarif attribuable au rééquilibrage des tarifs	Montant de l'augmentation de tarif attribuable au déficit des besoins en revenus initiaux		
BC Tel	$2.00	$2.00	$3.20	$2.24	$0.96	$7.20	$6.24
Bell Canada	$2.00	$2.00	$2.72	$0.00	$2.72	$6.72	$4.00
Island Tel	$2.00	$2.00	$2.60	$2.60	$0.00	$6.60	$6.60
MT&T	$2.00	$2.00	$3.19	$3.19	$0.00	$7.19	$6.00
MTS	$2.00	$2.00	$0.84	$0.00	$0.84	$4.84	$4.00
NBTel	$2.00	$2.00	$0.00	$0.00	$0.00	$4.00	$4.00
NewTel Comm. Inc.	$2.00	$2.00	$2.64	$0.00	$2.64	$6.64	$4.00
TELUS Comm. Inc.	$2.00	$2.00	$1.33	$0.00	$1.33	$5.33	$4.00

Remarques :
Les augmentations de tarif de MT&T sont celles du 1 mai 1996 et du 1 mai 1997 plutôt que celles du 1 janvier pour ces deux années.

Les augmentations de tarif du 1 janvier 1998 pour Bell Canada, MTS, NBTel, NewTel Communications, et TELUS Communications Inc. n'incluent pas de contribution pour le rééquilibrage des tarifs puisque les taux de contribution de ces compagnies étaient déjà inférieures à 2 cents par minute, tel qu'exigé par la commission.

Source : CRTC

Tableau A-6

Croissance des voies d'accès dans le secteur résidentiel et dans le secteur de entreprise, 1988 à 1999								
Année	Lignes résidentielles			Lignes d'affaire			Ligne d'accès totale	
	Nombre (000)	Télédensité (pour 100 habitants)	Télédensité (pour 100 ménages)	Nombre (000)	Télédensité (pour 100 habitants)	Télédensité (pour 100 personnes employées)	Nombre (000)	Télédensité (pour 100 habitants)
1990	10,866	39.2	108.4	4,430	16.0	n/a	15,296	55.2
1991	11,109	39.6	108.9	4,706	16.8	n/a	15,815	56.4
1992	11,354	40.0	109.3	4,893	17.2	n/a	16,247	57.3
1993	11,607	40.4	110.0	5,110	17.8	n/a	16,717	58.2
1994	11,840	40.8	110.6	5,411	18.6	50.8	17,250	59.4
1995	12,012	40.9	110.5	5,556	18.9	51.1	17,567	59.8
1996	12,162	41.0	110.2	5,812	19.6	53.0	17,974	60.6
1997	12,430	41.5	110.8	6,230	20.8	55.1	18,660	62.2
1998	12,602	41.7	110.8	6,692	22.1	57.6	19,294	63.8
1999	12,737	41.8	110.3	7,219	23.7	61.1	19,957	65.4

Source: Statistique Canada.

Tableau A-7

Tarifs pour les lignes locales dégroupées
(Dollars par mois)

Type de ligne	BC Tel	TELUS Comm. Inc.	MTS	Bell Canada	NB Tel	MT&T	Island Tel	NewTel
Lignes de type A – Service analogique								
Tranche de tarification A	11.73	9.84	8.64	12.22	12.63	12.35	13.92	20.73
Tranche de tarification B	20.18	18.33	20.31	18.38	16.06	16.03	19.22	30.68
Tranche de tarification C	29.82	28.81	18.40	20.28	--	25.61	29.71	--
Tranche de tarification D	35.14	33.00	34.98	33.12	--	--	--	--
Tranche de tarification E	--	--	75.44	--	--	--	--	--
Lignes de type B – Service numérique								
Tranche de tarification A	11.23	9.89	13.17	13.54	13.65	12.30	12.37	19.02
Tranche de tarification B	18.91	18.96	68.16	28.06	17.23	14.46	14.50	--
Tranche de tarification C	26.49	30.61	--	46.08	--	24.48	26.32	--
Tranche de tarification D	33.69	35.72	--	44.18	--	--	--	--

-- Non applicable
Source : Décision Télécom CRTC 98-22

Tableau A-8

Revenus et abonnés du marché des services de cellulaires/SCP/RMS, 1987 à 1999						
Année	Revenu (Millions de dollars)	Variation annuelle (%)	Abonnés (31 décembre)	Variation annuelle (%)	RMU* ($ par mois)	Abonnés de télédensité (pour 100 habitants)
1987	117.6	--	98,364	--	116.4	--
1988	226.0	92.2%	20,633	-79.0%	110.7	--
1989	361.9	60.1%	345,178	1572.9%	99.2	--
1990	619.2	71.1%	583,766	69.1%	100.7	2.1
1991	762.8	23.2%	775,831	32.9%	94.3	2.8
1992	932.2	22.2%	1,026,611	32.3%	86.9	3.6
1993	1,173.5	25.9%	1,332,982	29.8%	83.1	4.6
1994	1,508.5	28.5%	1,865,779	40.0%	78.8	6.4
1995	1,921.8	27.4%	2,589,780	38.8%	73.2	8.8
1996	2,440.8	27.0%	3,497,779	35.1%	69.4	11.8
1997	2,870.3	17.6%	4,265,778	22.0%	64.0	14.2
1998	3,223.2	12.3%	5,354,133	25.5%	57.0	17.7
1999	4,402.6	36.6%	6,907,626	29.0%	56.0	22.7

*Revenu moyen unitaire (Abonné)
Source : Statistique Canada

Tableau B-1

Entreprises inscrites auprès du CRTC et autres fournisseurs de services de télécommunication en l'année 2000*	
Division	Numbre d'inscrits 24 juillet
Entreprises titulaires de services sur lignes métalliques**	
Principales compagnies de téléphone :	
Compagnies de téléphone	9
Compagnies de téléphone indépendantes	
-Ontario	27
-Québec	15
-Colombie Britannique	1
Total	52*
Entreprises concurrentes de services sur lignes métalliques	
Entreprises non dominantes	60
Revendeurs	436
Groupes de partageurs	22
Entreprises de services locaux concurrents (ESLC)	
-Inscrites	20
-Proposées	24
Total	562*
Fournisseurs de services sans fil	
Fournisseurs de services sans fil	14
Total	14*
Entreprises de transmission par satellite et autres entreprises de télécommunication	
Autres entreprises (Entreprises de services outre-mer et entreprises de transmission par satellite	2
Fournisseurs de services de télécommunication internationale	
-Licences de classe A émises	85
-Licences de classe B émises	100
Total	187*

* Certaines organisations sont inscrites dans plusieurs listes de catégories, occasionnant ainsi des comptages multiples -Référer aux listes plus détaillées apparaissant en annexe au présent rapport. En outre, il existe 542 fournisseurs de services de téléphones payants concurrentiels.

**Également des entreprises de services locaux titulairees (ESLT)

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/lists_e.htm

Tableau B-2

Sociétés de téléphone* **(9 inscrites)**	
Territoires du Nord-Ouest, territoire du Yukon, nord de la Colombie Britannique Northwestel Inc.	www.nwtel.ca
Colombie Britannique et Alberta TELUS Communications Inc.	www.telus.ca
Saskatchewan Sasktel	www.sasktel.com
Manitoba MTS Communications	www.mts.mb.ca
Ontario et Québec Bell Canada	www.bell.ca
Nouveau Brunswick Aliant (NBTel Inc.)	www.nbtel.nb.ca
Terre-Neuve et Labrador Aliant (NewTel Communications)	www.newtel.ca
Nouvelle Écosse Aliant (Maritime Tel & Tel Limited)	www.mtt.ca
Ile-du-Prince-Édouard Aliant (Island Telecom Inc.)	www.islandtel.pe.ca
*Également appelées Entreprises de services locaux titulaires (ESLT) Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Carrier.htm	

Tableau B-3

Sociétés de téléphone indépendantes (43 inscrites, ON-27, PQ-15, CB-1)	
Ontario	
Abitibi Consolidated	www.abicon.com
Amtelecom Inc.	www.amtelecom.ca
Bruce Municipal Telephone System	www.bmts.com
Cochrane Public Utilities Commission	www.puc.net
Corporation of the City of Thunder Bay	www.tbaytel.net
Dryden Municipal Telephones	
Gosfield North Communications	www.windsor.igs.net
Hay Communications Co-operative Limited	www.hay.net
Huron Telecommunications Co-operative Limited	www.hurontel.on.ca
Hurontario Telephones Ltd.	
Keewatin Municipal Telephone System	
Kenora Municipal Telephone System	www.kmtsonline.com
Lansdowne Rural Telephone Company	www.1000island.net/maintele.html
Mornington Communications	www.perth.net
Nexicom Telecommunications	www.nexicom.net
North Frontenac Telephone Company Ltd.	www.frontenac.net
North Renfrew Telephone Co. Ltd.	www.nrtco.net
Northern Telephone Limited	www.ntl.sympatico.ca
O.N. Tel	www.ontel.com
Ontario Telephone Association (OTA)	www.ota.ca
People's Telephone Company of Forest Ltd.	www.xcelco.on.ca/ptc
Quadro Communications Co-operative Inc.	www.quadro.net
Roxborough Telephone Company Limited	www.ontarioeast.net
South Bruce Rural Telephone Company Ltd.	
Tuckersmith Communications	www.tcc.on.ca
Westport Telephone Company Limited	
Wightman Telephone Limited	www.wcl.on.ca
Québec	
Association des Compagnies de Téléphone	www.actq.qc.ca
CoopTel	www.cooptel.qc.ca
La Cie de Téléphone de Courcelles Inc.	www.telcourcelles.qc.ca
La Compagnie de Téléphone de St-Victor	
La Compagnie de Téléphone de Warwick	
La Compagnie de Téléphone Nantes Inc.	
La Compagnie de Téléphone Upton	
La Corporation de Téléphone de La Baie	
Le Téléphone de St-Éphrem Inc.	
Le Téléphone de St-Liboire de Bagot Inc.	
Québec-Téléphone	www.quebectel.qc.ca
Sogetel Inc.	www.sogetel.com
Télébec Ltée	www.telebec.qc.ca
Téléphone Guèvremont Inc.	www.guevremont.com
Téléphone Milot Inc.	
Colombie-Britannique	
Prince Rupert City Telephone	www.citytel.net
*Également appelées Entreprises de services locaux titulaires (ESLT)	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/lplists/lnd.doc	

Tableau B-4

Sociétés de téléphone non dominantes (60 inscrites)	
360 Networks	www.360.net
520743 B.C. Ltd.	www.novus-tele.com
AT&T Canada Corp.	www.attcanada.com
AT&T Canada Telecom Services Company	www.attcanada.com
Axxent Corporation	www.axxent.ca
BCE Nexxia Inc.	www.bce.ca
Bell Intrigna Inc	www.bell.ca
Binary Solutions	www.binary-solutions.net
Blood Hills Telecommunications Inc.	
C1.com Inc.	www.c1.com
Cable Atlantic Inc.	www.cableatlantic.nf.ca
Câble-Axion Digitel Inc.	www.cdi-axion.com
Câble-Axion Québec Inc.	
Call-Net Technology Services Inc.	www.callnet.ca
Clearnet PCS Inc	www.clearnet.com
Cogeco Câble Canada Inc.	www.cogecocable.com
Cogeco Cable Canada	www.cogecocable.com
ComNet Developers	
Enercom Communications	www.enercom.ca
EPCOR Utilities Inc.	www.epcor-group.com
Fibretech Waterloo Inc.	
Gateway Telephone Limited.	www.gatewaytel.com
GT Group Telecom Services Corp.	www.gt.ca
Halifax Cablevision Limited	
IMS Télécom Inc	
ISP Telecom Inc.	
La Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec	
M.I.M Telecommunications	www.go-steeltown.com/MIM
MaxLink Communications Inc.	www.maxlink.net
Mississauga Public Networks Inc.	

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Non-Dom.htm

Tableau B-4 (suite)

Sociétés de téléphone non dominantes (60 inscrites)	
MK Telecom Network (MK Telecom)	
Muskoka Wordlink Corporation	
Northern Link Road Ltd.	
NTnet Society	www.ntnet.nt.ca
Okanagan Skeena Group Limited	www.osg.net
Ontario Hydro Telecom Company	
Peterborough Utilities Commission	www.puc.net
Q-NET Wireless Resources	
QuébecTel Alizé Inc	
Réseautel Communications Inc.	
Riptide Networks	www.riptide.ca
Rogers Cablesystems	www.rogers.com
Seaside Cable TV Limited	
Shaw FiberLink Limited	www.shaw.ca
Stratos Wireless Inc.	new.stratos.ca
Stream Intelligent Networks Corp.	www.stream.ca
Sudbury Hydro	www.shec.com
Sunshine Communications	www.sunshinecable.com
TELUS Integrated Communications	www.telus.ca
Telus Multimedia	www.telus.ca
Total Telcom	www.totaltelcom.com
Transvision Cookshire	www.transvision.net
ViaNet Internet Solutions	www.vianet.on.ca
Videon Cablesystems Alberta Inc.	www.videon.ca
Videon Cablesystems	www.videon.ca
Vidéotron Ltée	www.videotron.com
Vidéotron Télécom	www.videotron.com
Vidéotron Télécom Ltée	www.videotron.com
Western Co-Axial Limited	
Windsor Utilities Commission	www.wuc.on.ca

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/lplists/Non-Dom.htm

Tableau B-5

Entreprises de services locaux concurrentielles (20 inscrites, 24 proposées)	
ESLC	
AT&T Canada Telecom Services Company	www.attcanada.com
Axxent Corporation	www.axxent.ca
Bell Intrigna Inc.	www.bell.ca
C1.com Inc.	www.c1.com
Cable Atlantic Inc.	www.cableatlantic.nf.ca
Call-Net Communications (CNCI)	www.callnet.ca
Clearnet PCS Inc.	www.clearnet.com
Cogeco Cââble Canada Inc.	www.cogecocable.com
Cogeco Cable Systems Inc.	www.cogecocable.com
East Link Limited	www.eastlink.ca
Futureway Communications	www.futureway.ca
Gateway Telephone Limited	www.gatewaytel.com
GT Group Telecom Services Corp.	www.gt.ca
Maskatel Inc.	
Microcell Connexions Inc.	www.microcell.ca
Norigen Communications Inc.	www.norigen.com
Novus Telecom Inc.	www.novus-tele.com
TELUS Integrated Communications	www.telus.ca
Vidéotron Ltée	www.videotron.com
Vidéotron Télécom Ltée	www.videotron.com
ESLC proposées	
3620221 Canada Inc.	
Cannect Communications Inc.	www.cannect.com
CAS Communications Services (CAS)	
CityWave Communications Corp.	
Combined Exchange Telecom Inc (CXT)	www.combinedtel.com
Combined Telecom (CTI)	www.combinedtel.com
DACo Telecommunications Inc.	
Enercom Communications inc.	www.enercom.ca
ExaTEL Inc.	
ISP Telecom Inc.	
Managed Network Systems Inc.	www.mnsi.net
MaxLink Communications	www.maxlink.net
NORTEC Corporation	www.magma.ca/~nortec
Northgrove Communications	www.northgrove.com
Packet-Tel Corp.	
Phonetime International Inc.	www.phonetime.com
Riptide Networks Inc.	www.riptide.ca
Rogers Cablesystems Limited	www.rogers.com
Savage TeleCom Canada Ltd.	www.savagetele.com
Sprint Canada Inc. (SCI)	www2.sprintcanada.ca
Suite System Inc.	www.bwalk.com
Wispra Networks Inc.	www.wispra.com
WizTel Inc.	www.wiztel.ca
Zeuter Development Corporation	www.zeuter.com
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/CLEC.htm	

Tableau B-6

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles			
ESLC	**Marché (Nom de la circonscription)**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
AT&T Canada Telecom Services Company Inc. (auparavant "MetroNet Communications Group Inc.")	a. Calgary b. Cooksville c. Halifax d. Hamilton e. Kitchener f. London g. Malton h. Montréal i. North Vancouver j. Ottawa-Hull k. Québec City l. Richmond m. Streetsville n. Toronto o. Unionville p. Vancouver	Bell Canada Aliant (MT&T) TELUS Communications	a. avant 1999 b. 1999 c. 2000 d. 1999 e. 1999 f. 1999 g. 1999 h. avant 1999 i. 1999 j. avant 1999 k. avant 1999 l. 1999 m. 1999 n. avant 1999 o. 1999 p. avant 1999
Axxent Corp. (auparavant "Optel Communications Corporation")	a. Ajax-Pickering b. Burlington c. Calgary d. Clarkson e. Cooksville f. Edmonton g. Galt h. Guelph i. Hamilton j. Kitchener k. London l. Markham m. Montréal n. Ottawa-Hull o. Port Credit p. Quebec City q. Richmond Hill r. South Pickering s. St. Catharines t. Streetsville u. Toronto v. Vancouver w. Woodbridge	Bell Canada TELUS Communications	a. 2000 b. 2000 c. 1999 d. 2000 e. 2000 f. 1999 g. 2000 h. 2000 i. 2000 j. 2000 k. 2000 l. 2000 m. 1999 n. 2000 o. 2000 p. 2000 q. 2000 r. 2000 s. 2000 t. 2000 u. 1999 v. 1999
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/CLECMKT.htm			

Tableau B-6 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles			
ESLC	**Marché (Nom de la circonscription)**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
Bell Intrigna Inc. (auparavant "Intrigna Communications Inc." et "3554546 Canada Ltd.")	a. Crescent Heights b. Kingsland c. Lendrum d. Main (Calgary) e. Main (Edmonton) f. Trinity	TELUS Communications	a. 2000 b. 2000 c. 2000 d. 2000 e. 2000 f. 2000
C1.com Inc. (auparavant "Fundy Cable Ltd./Ltée")	Halifax	Aliant (MT&T)	1999
Cable Atlantic	St. John's	Aliant (NewTel)	2000
Cogeco Cable Canada Inc.	Trois-Rivières	Bell Canada	2000
Cogeco Cable Systems Inc.	Hamilton	Bell Canada	2000
EastLink Telephone	Halifax	Aliant (MT&T)	1999
Call-Net Communications Inc.	a. Airdrie b. Ajax-Pickering c. Aurora d. Brampton e. Calgary f. Clarkson g. Cochrane h. Cooksville i. Guelph j. Hamilton k. High River	Bell Canada TELUS Communications	a. 1999 b. 1999 c. 1999 d. 1999 e. 1999 f. 1999 g. 1999 h. 1999 i. N/D j. N/D k. 1999
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/CLECMKT.htm			

Tableau B-6 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles			
ESLC	**Marché (Nom de la circonscription)**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
Call-Net Communications Inc. (Suite)	l.Kitchener-Waterloomm. London n. Malton o. Markham p. Montréal q. Oakville r. Okotok s. Oshawa-Withby t. Port Credit u. Richmond v. Richmond Hill w. South Pickering x. Streetsville y. Thornhill z. Toronto aa. Unionville ab. Vancouver ac. Woodbridge ad. Quebec	Bell Canada TELUS Communications	l. N/D m. N/D n. 1999 o. 1999 p. N/D q. 1999 r. 1999 s. N/D t. 1999 u. 1999 v. 1999 w. 1999 x. 1999 y. 1999 z. 1999 aa. 1999 ab. 1999 ac. 1999 ad. N/D
Gateway Telephone	a.Région de North Bay b. Région de Sudbury	Bell Canada	1999
GT Group Telecom Services Corp.	a. Calgary b. Edmonton c. Hamilton d. Kitchener-Waterloo e. London f. Montréal	Bell Canada MTS TELUS Communications	a. 2000 b. 2000 c. Non disponible d. Non disponible e. Non disponible f. 2000
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/CLECMKT.htm			

Tableau B-6 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles			
ESLC	**Marché (Nom de la circonscription)**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
GT Group Telecom Services Corp. (Suite)	g. Ottawa/Hull h. Ville de Québec i. Richmond j. Toronto k. Victoria l. Winnipeg	Bell Canada MTS TELUS Communications	g. N/D h. N/D i. 2000 j. 1999 k. N/D l. 1999
Maskatel Inc.	Région de St. Hyacinthe	Bell Canada	1999
Norigen Communications Inc.	a. Calgary b. Edmonton c. Hamilton d. Montréal e.Ottawa f. Toronto g.Vancouver	Bell Canada TELUS Communications	a. 2000 b. 2000 c. 2000 d. 2000 e. 2000 f. 2000 g. 2000
Riptide Networks Inc (auparavant "Riptide Communications Inc.)	a. Thornhill b. Toronto c. Unionville	Bell Canada	2000
TELUS Integrated Communications Inc., une division de TELUS Mobility Inc. (auparavant "3605892 Canada Ltd.")	a. Toronto	Bell Canada	2000
Vidéotron (1998) ltée	a. Beloeil b. Boucherville c. Chomedey d. Lachine e. Longueuil f. Montréal	Bell Canada	a. 2000 b. 2000 c. 2000 d. 2000 e. 1999 f. 1999
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/CLECMKT.htm			

Tableau B-6 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles			
ESLC	**Marché (Nom de la circonscription)**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
Vidéotron (1998) ltée (Suite)	g. Pointe-Claire h. Pont-Viau i. Roxboro j. Saint-Bruno k. Sainte-Geneviève l. Sainte-Julie de Verchères m. Saint-Lambert n. Sainte-Rose	Bell Canada	g. 2000 h. 1999 i. 2000 j. 2000 k. 2000 l. 2000 m. 1999 n. 2000
Vidéotron Télécom (1998) ltée	ab. Newmarket ac. North Vancouver ad. Oak Ridges ae. Oakville af. Olds ag. Orangeville ah. Oshawa ai. Ottawa-Hull a. Boucherville b. Chicoutimi c. Hull d. Lachine e. Longueuil f. Montréal g. Pont-Viau h. Ville de Québec I. St-Jean-sur-Richelieu j. St-Lambert k. Sainte-Thérèse l. Sherbrooke	Bell Canada	a. 2000 b. 2000 c. 2000 d. 2000 e. 1999 f. avant 1999 g. 1999 h. 1999 i. 1999 j. 2000 k. 2000 l. 2000
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/CLECMKT.htm			

Tableau B-7

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles proposées			
ESLC proposée	**Marché**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
1349654 Ontario Limited (non reconnue comme ESLC)	Plusieurs grands centres		Non disponible
3620221 Canada Inc.	a. Toronto b. Vancouver	Bell Canada TELUS Communications	Non disponible
AT&T Canada Corp.	Les grands centres à travers le Canada		Non disponible
Cannect Communications Inc.	Vancouver	TELUS Communications	Non disponible
CAS Communications Services Ltd.	Toronto	Bell Canada	Non disponible
Clearnet PCS Inc.	a. Ajax-Pickering b. Aldergrove c. Barrie d. Beauharnois e. Brampton f. Brantford g. Burlington h. Caledon East i. Calgary j. Chilliwack k. Cooksville l. Edmonton m. Guelph n. Halifax o. Hamilton p. Hespeler q. Kelowna r. Kingston s. Kitchener t. Lethbridge u. London v. Markham w. Medicine Hat x. Millet y. Milton z. Montréal aa. Nanaimo aj. Peterborough ak. Ville de Québec al. Red Deer	Bell Canada Aliant (NewTel) TELUS Communications	a à bb: 2000
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/PCLECMTa.htm			

Tableau B-7 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles proposées			
ESLC proposée	**Marché**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
Clearnet PCS Inc. (Suite)	am. Richmond an. Sherbrooke ao. St. Catharines ap. Ste-Madeleine aq. Ste-Thérèse ar. Stayner as. Streetsville at. Thornhill au. Toronto av. Unionville aw. Vancouver ax. Victoria ay. Whistler az. Whitby ba. Windsor bb. Woodbridge	Bell Canada Aliant (NewTel) TELUS Communications	a à bb: 2000
Combined Telecom Inc.	a. Colombie-Britannique b. Alberta c. Manitoba d. Ontario e. Québec f. Nouveau-Brunswick g. Nouvelle-Écosse h. Île-du-Prince-Edward i. Terre-Neuve	Bell Canada MTS Aliant (Island Tel) Aliant (MT&T) Aliant (NBTel) Aliant (NewTel) TELUS Communications	Non disponible
Combined Exchange Telecom Inc.	a. Cambridge b. Guelph c. Kitchener d. Waterloo	Bell Canada	a, b, d: Non disponible c: 2000
DACo Telecommunications Inc.	550 Berry St., Winnipeg 575 Berry St., Winnipeg	MTS	Non disponible
Enercom Communications Inc. (auparavant 'Scotiacom Telecommunications Inc.')	Halifax	Aliant (MT&T)	Non disponible
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/PCLECMTa.htm			

Tableau B-7 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles proposées			
ESLC proposée	**Marché**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
ExaTEL	a. Elliott Lake b. Sudbury and surrounding area	Bell Canada	Non disponible
ISP Telecom Inc.	Metropolitan areas of: a. Toronto b. Montréal c. Ottawa d. Vancouver	Bell Canada TELUS Communications	a: 1999 b: 1999 c, d: Non disponible
Knowledge Systems International Inc. (non reconnue comme ESLC)	Non disponible		Non disponible
Managed Network Systems Inc.	Les villes petites et moyennes du sud-ouest de l'Ontario.	Bell Canada	Non disponible
MaxLink Communications Inc.	Non disponible		Non disponible
Microcell Connexions Inc.	a. Abbotsford b. Aldergrove c. Barrie d. Brantford e. Caledon East f. Calgary g. Chilliwack h. Edmonton i. Guelph	Bell Canada Aliant (NewTel) TELUS Communications	a à ab: 2000
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/PCLECMTa.htm			

Tableau B-7 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrents proposées			
ESLC proposée	**Marché**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
Microcell Connexions Inc. (Suite)	j. Hamilton k. Kitchener l. London m. Milton n. Montréal o. Newmarket p. Oakville q. Oshawa r. Ottawa-Hull s. Quebec t. Sherbrooke u. St. Catherines v. St. Hyacinthe w. St. Jérôme x. St. John's y. Toronto z. Vancouver aa. Victoria ab. Whistler	Bell Canada Aliant (NewTel) TELUS Communications	a à ab: 2000
NORTEC Corporation	a. Région Ottawa-Carleton b. Toronto c. Calgary d. Montréal e. Vancouver	Bell Canada Aliant (NewTel) TELUS Communications	a, b: avant 1999 c, d, e: Non disponible
Northgrove Communications Inc.	À travers tout le Canada dans les régions servies par les ESLT.	Bell Canada MTS Aliant (Island Tel) Aliant (MT&T) Aliant (NB Tel)	Non disponible
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/PCLECMTa.htm			

Tableau B-7 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles proposées			
ESLC proposée	**Marché**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
NorthPoint Canada Communications Inc.	À travers tout le Canada dans les régions urbaines et rurales.	Bell Canada MTS Aliant (Island Tel) Aliant (MT&T) Aliant (NBTel) Aliant (NewTel) TELUS Communications	Non disponible
Packet-Tel Corp.	Non disponible		Non disponible
Phonetime International Inc.	Les grands centres à travers le Canada	Bell Canada MTS Aliant (Island Tel) Aliant (MT&T) Aliant (NBTel) Aliant (NewTel) TELUS Communications	Non disponible
QuébecTel Alizé Inc.	a.. Les grands centres à travers le Québec. b. Région d'Ottawa/Hull	Bell Canada	Non disponible
Savage TeleCom Canada Ltd. (auparavant "Savage Communication Corporation"	a. Vancouver b. Toronto	Bell Canada TELUS Communications	Non disponible
Sprint Canada	Plusieurs grands centres	Bell Canada MTS Aliant (Island Tel) Aliant (MT&T)	Non disponible
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/PCLECMTa.htm			

Tableau B-7 (suite)

Marché - Entreprises de services locaux concurrentielles proposées			
ESLC proposée	**Marché**	**Territoire d'exploitation de l'ESLT**	**Date de lancement proposée**
Sprint Canada (Suite)	Plusieurs grands centres	Aliant (NBTel) Aliant (NewTel) TELUS Communications	Non disponible
Sun Rivers Development Corp.	Réserve de la bande indienne de Kamloops, près de Kamloops en Columbie Britannique	TELUS Communications	Non disponible
Suite Systems Inc.	a. Calgary b. Edmonton c.Grands centres métropolitains	TELUS Communications	Not available
Wispra Networks Inc.	a. Calgary b. Edmonton c. Montréal d. Ottawa e. Toronto f. Vancouver	Bell Canada TELUS Communications	Non disponible
WizTel Inc.	Les grands centres à travers le Canada.	Bell Canada Aliant (Island Tel) MTS Aliant (MT&T) Aliant (NBTel) Aliant (NewTel) TELUS Communications	Non disponible
Zeuter Development Corporation	a.District de Muskoka b. District de Parry Sound	Bell Canada	Non disponible
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/2000/8180/Crtc/PCLECMTa.htm			

Tableau B-8

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
.comfax Inc.	www.comfax.com
101-6555 Long Distance Corp	
1010215 Tel. Inc.	
1032468 Ontario Inc (Dial-Tel Network)	
1233779 Ontario Inc.	
1304008 Ontario Inc.	
1385254 Ontario Inc.	
2485694 Nova Scotia Limited	
3252647 Canada Inc (CTE Network)	
3261492 Canada Inc. (Union Telecom)	
3271684 Canada (Union Telecom)	
3297691 Canada Inc (GHC)	
3358852 Canada Ltd. o/a Ring Canada	
3362426 Canada Inc.	
3431860 Canada Ltd. (VTC Canada)	www.vtc.ca
360networks services ltd.	www.360.net
3694798 Canada Inc.	
500864 BC Ltd.	
503197 NB Limited	
567562 BC Ltd.	
606109 Alberta Ltd.	
777 Long Distance Inc.	www.777online.com
9073 3932 Québec Inc.	
A&A Call Link Telesolution Inc.	
A&A Call Link Telesolutions (Vancouver) Ltd.	
A&H Telecom	
AC Telecommunications Group	
Ability Telecom	www.abilitytel.ca
ABS-CBN Telecom, North America Inc.	
ACC TelEnterprises Company	
Access Calling Services Inc.	
Achat Plus	www.achatplus.com
Active Running Courier Inc.	
Aimex Communications Inc.	www.aimex.com
AIT Services	www.ait.acl.ca
All Communications Network of Canada	www.acncanada.com
Allied Telecom	
Alphanet Telecom Inc.	www.alphanet.net
Alternacall Inc.	www.1-800-hi-its-me.com
American Network Inc., d/b/a ANI	www.ani.net
American Power Associates Inc.	
AMI Telecommunications Inc.	www.amitel.com
Amtelecom Business Services	www.amtelgroupinc.com
Andromeda Telecom Inc.	
Antillara Communications	
Appro-Net (RAAN)	

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
Approvisionnements	www.appromtl.com
Archer Telecom	
ASC Telecom Inc.	
Asia International Services (Ontario) Corporation	www.aicom.com
AT&T Canada Enterprises Company	www.attcanada.com
AT&T Canada Telecom Services Company	www.attcanada.com
AT&T Global Network Services Canada CO. (AGNS)	www.attcanada.com
AT&T PrePaid Card Company	www.attcanada.com
ATELBC Communications Services	
Axxent Corporation	www.axxent.ca
B&C List	
BV Communications	
Bassey Osagie	
BCT. Telus Communications Inc.	www.telus.ca
Bell Advanced Communications	www.bell.ca
Bell Canada	www.bell.ca
Bell Intrigna	www.bell.ca
Bell Satellite Services	www.bell.ca
BEL TELECO	
Bentley International Communications	
Better.Net	www.better.net
Bleam Star Communications Inc o/a PriNet	
Blue Mountain Techonologies	
Borg Telecommunications Inc.	
Boulton Communications	
BPA Gescom inc.	www.bpa.ca
Bradson Business Centre	www.bradson.com
Broadwing Communications Services	www.broadwing.com
Budget Express Inc.	
Buehner-Fry Inc.	www.buehner-fry.com
Business Telecom Inc.	www.btitele.com
Bzaat Inc.	
CLDS Canadian Technology Exchange Inc.	
Cable and Wireless HKT	www.cwhkt.com
Cable and Wireless USA Inc.	www.cwusa.com
Cable Atlantic Inc.	www.cableatlantic.nf.ca
Cabletec Limited	
Cabletec NFLD Limited	
Call for Less	
Call-Net Technology Services	www.callnet.ca
Call-Savers Longdistancing	
Canada Reconnect (Alberta) Inc.	
Canada Reconnect (Ontario) Inc.	
Canada Reconnect Inc.	
Canada Telecom Network Inc.	

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/lplists/Reseller.htm

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
Canadian Homebuilders' Association of BC	www.chbabc.org
Canadian International Telecom Corp (CITC)	
Canadian Telesave	
Canadian Tire	www.canadiantire.ca
Cannect Communications	www.cannect.com
CanopCo Incorporated	www.canopco.com
Canquest Communications (Canada) Inc.	www.canquest.com
Captelco Inc.	www.captelco.qc.ca
Central Telecommunications (d/b/a Central Telecom)	www.centraltele.com
CESCOM Inc.	www.cescom.ca
Channel Telecom	www.channel.ca/CORPRATE.htm
Cignal Carrier Services	www.cignal.com
City 2 City Inc.	
City Access Telecom Inc.	
City Dial Network Services Ltd.	
City Telecom Inc.	www.citytelecom.com
Clubtel (Girlec Telecom Inc.)	
CMT ENTERPRISES	
Cogeco Cable Canada	www.cogecocable.com
Cogenix Telecom Inc	www.cogenix.com
Combined Telecom Inc (CTI)	www.combinedtel.com
Comet Telecommunications Inc.	www.comettele.com
Communication Mont-Tel	
COMMUNICATION SERGAU Inc.	
Computerized Business Solutions	
Concept Tel Inc.	
Connectivity Contact Centre Solutions Inc.	www.connectivity.ca
Connexions Interurbaines	
Consolidated Technologies Inc.	www.cti-tel.com
Contour Telecom Management Inc.	www.contour.ca
Coren Telecommunications Inc.	
Covad Canada Communications	www.covad.com
Crystal Hill Technologies Inc.	
DACo Telecommunications Inc.	
Dana Telecom Inc.	
DCI Telecom (Ditell Consultants Inc.)	
Deluxe Telephone Systems Limited	
Deutsche Telekom Canada	www.deutschetelekomcanada.com
Digital Courier International	www.digitalcourier.com
Direct Line Communications Inc.	
Discount Dialing Inc.	
Distributel Communications Limited.	www.distributel.ca
E-Cable services Inc.	
E-Z Loans Ltd.	
EDS of Canada Ltd.	www.eds.ca

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
East Link Telephone Eastern Telecom Inc.	www.eastlink.ca
Eastern Telecom Inc.	www.easterntelecom.com
Eclipse Telecommunications Inc.	www.eclipsetel.com
Econolink	
Économux Telecom Inc.	www.economux.net
EconoPhone Inc.	www.econophone.com
Emerald Consulting &Management	
Enercom Communications Inc.	www.enercom.ca
Enrich International Industries Ltd.	www.enrich.com
Equess Communications Inc.	www.equess.com
Eritel Telecommunications	www.eritel.com
Everest Broadband Network	www.everestbroadband.com
ExaTEL Inc.	
Excel Telecommunications (Canada)	www.excel.com
ExTel Communications	
FaciliCom International, LLC	www.facilicom.com
Fibretech Waterloo Inc.	
First Debit Corp	
FIRST TELEVOICE INC.	
Fone Pass	
Fontek Communications Inc.	
Foxtel Inc.	
Future Link Teleocommunications	
Future Tel Communications	www.futuretel.net
Futureway Communications	www.futureway.ca
Gabsonn Communications Group	
Galaxy Data Services	www.galaxy-data.com
Gateway Telephone Limited	www.gatewaytel.com
Gescom FRL Inc.	
GianTel INC.	
Glentel Inc.	www.glentel.com
Global Crossing Telecommunications	www.globalcrossing.com
Global Linx Internet Inc.	www.glinx.com
Global Network Telephone LLC	
Global One	www.globalone.net
Global Quest Communications, LLC	
Gold Line Telemanagement Inc.	www.goldline.net
Golden Bridge Networks Inc.	
Goldiphones/Tel D'or	
Great Lakes Interlinks Inc.	
Greenland Corporation	
Groupe Jeshka Ltée	www.jeskha.com
Groupe Negotel Inc.	
Groupe Telecom SIS Inc.	
GT Group Telecom Services Corp	www.gt.ca
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm	

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
GTE Communications Corporation	www.gte.com
Hakim Ezith Import Export Inc	
Halton Discount Dialing Inc.	
Hamilton Telecom	
Heartline Inc.	www.heartline.com
Hitel Communications Canada	www.hitelcanada.com
HMNet Communications Inc.	www.hmnet.net
I DONT CARE INC.	
iClub Inc.	
Illimitel enr.	
Incotel Technologies Inc.	www.incotel.ca
Independent Telephone Reconnection Service (ITRS)	
LDS Network Limited	savings.phonecall.net
Level 3 Communications, LLC	www.level3.com
Lightwave Communications	www.lightwave.bc.ca
Lightway Networks Inc.	
Link-On Telecom	
LinkStar Telecommunications Ltd.	
Local Fone Service Inc.	www.lda.ns.ca
Long Distance Atlantic Inc.	www.ldmi.com
Long Distance of Michigan Inc. d/b/a/LDMI	www.go-steeltown.com/MIM
M.I.M Telecommunications (Minds in Motion)	
Macro Communications	
Magic-Tel Communications Ltd.	www.mnsi.net
Managed Network Systems Inc.	www.mts.mb.ca
Manitoba Telephone Service (MTS)	
Manitoba Network Systems	www.mtt.ca
Maritime Tel &Tel Ltd.	
Marverick Communications	
Mskatel Inc.	www.maxlink.net
MaxLink Communications Inc.	www.means.net
MEANS Telecom	
Media Casting Telecommunications	www.metcomcanada.com
Info Systems	
Innofone Canada Inc.	www.innofone.com
InterFun Communication	
Interban Inc.	
International Exchange Networks, LTd (IXnet)	www.ixnet.com
International Telephone Products Ltd.	moore.sac.on.ca/iramlochan/
Interpretel (Canada) Inc.	
Interurbain Guèèvremont Ltée	
Intuitive Publishing	www.ipcquotes.com/intuitive/
Island Telecom Inc.	www.islandtel.pe.ca
Itel Communications	www.itel.com
Itel Telecommunications Inc.	www.itel.com
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm	

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
ITG	www.itgnet.ca
IXC Communications Services Inc.	www.ixc-comm.com
Jay's Trading Co. Ltd.	
KALL Telemanagement Inc.	
Kayhay Internet & Communications	www.kayhay.com
KOSMOTEL COMMUNICATIONS INC.	www.kosmotel.com
LCI International Telecom Corp.	
LDFR Telco.	
Metcom Canada Limited	www.interlink.net
Metrix Interlink Corporation	www.metroaccess.com
Metro Access Ltd.	
Metro East Telecom	
Metrophone Telecommunications Inc.	www.metroplus.bc.ca
MetroPlus Communications Corporation	
MFS Communications of Canada Inc.	
MHM Enterprises	www.minitel.ca
Minitel Communications Corporation	www.mymondetta.com
Mondetta Telecommunications	
Moonstar Technology Integration Corporation	www.mtt.ca
MT&T Advanced Communications	
Multinet Norwes Inc.	
Municipal Tel	www.muskoka.com
Muskoka.com Inc.	www.myfreetelecom.com
My Free Telecom	
My Toronto Line Inc.	
Nanci International (Canada) Ltd.	
National Teleconsulting (Nat-Tel)	
Nav Communications Inc -Infosat	
NBTel Inc.	www.nbtel.nb.ca
NBTel Interactive	www.nbtel.nb.ca
NBTel VideoActive Network Limited	www.nbtel.nb.ca
NCL Inc	
NDT TELECOM Inc	www.ndt.ephone.net
Net2Phone Global BV	www.net2phone.com
Netasia Telecom (NTC)	
Netcruiser On-Line Communication Services	
NetStone Communications	www.netstonecommunications.com
Network Consultants International Inc.	
New Vision Telecom Inc. (NVT)	
New Wave Telecommunications Inc.	
NewTel Communications Inc	www.newtel.com
Nexstar Communications Inc.	www.nexstarcommunications.com
NextCall Communications Inc.	
NIVAL Communications	
No Deposit Required Phone Service	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm	

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
Noble Systems	www.noblesys.com
Norfolk Telecom Inc.	
Norigen Communications Inc.	www.norigen.com
Norstan Network Services Inc.	www.norstan.com
North American Network Company Inc.	
North American Telephone Network	www.natn.com
North Shore Internet Services	www.nsis.com
NorthPoint Canada	www.northpointcanada.net
NorthVoice Communications Inc.	www.northvoice.ca
Northwoodcare Inc.	
O.N. Tel	www.ontel.com
Omnes Canada Limited	
Québec Communications Inc.	
Quick Connect	
Qwest Communications Corporation	
R&P Telecom	
RACO International LTd.	
Real Estate Council of Alberta	
Real-Tel International Corporation	
Rebel Communications	
Rent 2 Own Depot Inc.	
Resolute Telecom Ltd.	
Resort Long Distance Service	
Revenue Plus Ltd.-o/a Stellarcom	
Revere Communications Inc.	
Rhythms Canada Inc.	
Omnitel Communications Inc.	www.omnitele.com
One Call Communications Inc. d/b/a OPTICOM	www.onecall.net
Orion Communications	
Oslec Telecom Inc.	
Osler Hoskin & Harcourt	www.osler.com
OXFORDONSITE	
P.A.V.E.L (division of 9047-9767 Quebec)	
Pacfic Gateway Exchange	www.pgexch.com
Pa tfictel Communications	
Perfect Health Group	
Petro-Canada	www.petro-canada.ca
Phone Re-Connect	
PhoneLine CardCall International	
Phones R Us	
Phonetime Inc	www.phonetime.ca
Photonic Telecommunications Company	
Planetel Telecommunications Inc	
PMTel Inc.	
Posicom Inc.	www.posicom.com

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/lplists/Reseller.htm

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
Premiere Communications Inc.	
Primus Telecommunications Canada Inc.	www.primus.ca
Prism Canadian Operators, LLC	
Pro-Tel Reconnect Inc.	
Protel 2000 Enrg.	
Protocall Message Centre Inc.	
PT-1 Communications Inc.	www.phonetimeinc.com
Quadnet Communications Inc.	
Quality Connections Communications Inc.	
Quartet Service Corporation (Quartet)	www.quartetservice.com
Richard Cuthbert & Associates	
Right Rate Long Distance Company Inc.	
Rogers AT&T Wireless	
RSL COM Canada (RSL) Inc.	
RSL COM PrimeCall Inc.	
SCL Atlantic	
Sears PhonePlan	
Selitek Inc.	
Sensitel Telecommunications Ltd.	
Services de Secretariat Executif M&M (Metronet)	
Shared Technologies of Canada Inc.	
Simcoe County Long Distance Corporation	
Single Source Communications	
Softalk Inc.	
Sonic Networks Inc.	
Sprint Canada Inc. (SCI)	
Startec global Communications Company (Canada)	
Sun Telecom	
Sunny International Services Corporation	
Sussex Centre Communications Inc.	www.sussexgroup.ca
Sussex Long Distance Inc.	www.sussexgroup.ca
Sussex Telecom Inc.	www.sussexgroup.ca
Symphony Telecom Inc.	www.symphony.net
TFI Communications Inc.	www.tficommunications.com
Talk is Cheap (Telehop)	www.telehop.com
Tangotel (Canada) Inc.	
TAR-BANI CANADA Ltd.	
TC2 Communications Ltd.	
Tekbilt World Communications	
Tel Net Communications	
Tel Saver	
Tel-e Connect Systems.	www.tcscanada.com
Telchoix	
Téléban	
Télébec Solutions Évoluées	www.telebec.qc.ca
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm	

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
Telecom brokerage Services Inc.	
Télécom Expert	
Telecom Options Inc.	www.telecomoptions.com
Télécom Outaouais	
Télécommunication Interville	
Télécommunication NT	
Teledebit One Inc.	
Telefficiency Corporation	www.telefficiency.com
Teleglobe Communication Services Inc.	www.teleglobe.com
Telehop Communications Inc.	www.telehop.com
Telenet	
Telesave Communications	
Telmax	
Telmax du Lac	
TELPUB MEDIACOM INC.	
TelTrust Communications Services Inc.	
Telus Advanced Communications Inc.	www.telus.com
Telus Communications Inc.	www.telus.com
Telus Integrated Communications	www.telus.com
TFL Telecom	www.tfltelecom.ca
The Call Zone	
The Owl Corporation	
Tom Makrisopoulos	
Toronto Telecom Co.	
Tortel Canada	www.tortelcanada.com
Total Telecom Ltd.	www.totaltelcom.com
TotalNet Inc.	www.totalnets.com
Trans-Canada Audit	www.cadvision.com/Home_Pages/accounts/gought
Transaction Network Services Inc.	www.tnsi.com
TransGlobe Internet and Telecom Co. Ltd.	
Trilogic Communications	
Triton Hospitality	www.triton-com.com
Tyroute Communications	
US Long Distance Inc.	
Unidial	
Unilink Telecom	www.unilink-tel.com
University of British Columbia	www.ubc.ca
Unlimited Telecom Network	
UUnet Canada Inc.	www.uunet.ca
Uxbridge Tele-Com	
ValleyTel Inc.	web.trytel.com/at_work/valleytel
Vancouver Telephone Company (VTC)	www.vtcinet.com
Vanguard Telecommunications Inc.	
Venture Elite Telecommunications	
VicComm Communications Inc.	

Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm

Tableau B-8 (suite)

Revendeurs de services de télécommunication inscrits auprès du CRTC (431 inscrits)	
VideoCall Canada	
Videon CableSystems Inc.	www.videon.ca
Vidéotron Ltée	www.videotron.com
Vidéotron Télécom Ltée	www.videotron.com
Vietnam Telecommunications Inc.	
Viscount Communication and Control Systems Inc.	
VoCall Communications Corp.	www.vocall.com
Vsoft Communications	www.vsoft.net
VVD Networks Ltd.	
West Can Telecommunications	
West World Communications	
Western Télécom	
Westmount Telecom Inc.	www.westmount.net
Whisper Telecom Inc.	
Whistler Telephone Company	www.whistler.net/whistel/
Wise Advantage	
World Wide Telecom	
World Link Telecom	
Yak Communications (Canada) Inc.	
York Discount Dialing	
TigerTel	www.tigertel.com
Toll-Free Telecommunications Inc.	
ZENEX Long Distance Inc.	
York University	www.yorku.ca
Yours	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Reseller.htm	

Tableau B-9

Groupes de partage (22 inscrits)	
A.Harvey & Company Limited	LDS Network Limited
Alberta Assocation of Municipal Districts	M.J.S. Marketing Inc.
Alberta Hotel Association	Manitoba Motor Dealers Association
AMEC (Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada)	Manitoba Trucking Association
Anthony Insurance Inc.	Nexicom Inc.
Approvisionnements-Montréal	Pathfinder Long Distance Group
Argos Alliance	Posicom Inc.
Associated homes for Special Care	The Bedford Business Place Limited
Club L'Échange	TIANS Member Web
Edperbrascan Corporation	Uni-Plus Communications
Groupe Jeskha Ltée	Uni-Plus Long Distance
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/shgroup.doc	

Tableau B-10

Fournisseurs de service sans fil (Cellulaires/SCP/Satellite) (15 inscrits)	
National	
Rogers AT&T Wireless Inc.	www.rogers.com
Microcell Telecommunications Inc.	www.microcell.ca
Clearnet Communications Inc.	www.clearnet.com
Globalstar Canada Co.	www.globalstar.com
Bell Mobility	www.bellmobility.com
Rogers Wireless	
Territoires du Nord-Ouest, territoire du Yukon, nord de la Colombie Britannique	
Northwestel Inc.	www.mobility.nwtel.com
Colombie Britannique et Alberta	
TELUS Mobility	www.telus.ca
Saskatchewan	
Sasktel Mobility	www.sasktel.com
Manitoba	
MTS Mobility Inc.	www.mts.mb.ca
Ontario et Québec	
Bell Mobility	www.bellmobility.ca
Québec	
Québectel Mobileté	www.quebectel.com
Télébec Mobileté	www.telebec.qc.ca
Nouveau Brunswick	
Aliant (NBTel Mobility)	www.nbtel.nb.ca
Terre-Neuve et Labrador	
Northwestel Inc.	www.newtel.ca
Nouvelle Écosse	
Aliant (MT&T Mobile Inc.)	www.mtt.ca
Ile-du-Prince-Édouard	
Aliant (Island Tel Mobility)	www.islandtel.pe.ca
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Carrier.htm	

Tableau B-11

Autres entreprises de télécommunication (2 inscrites)	
Téléglobe Inc.	www.teleglobe.com
Telesat Canada	www.telesat.ca
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Carrier.htm	

Tableau B-12

Fournisseurs de services de télécommunication internationale détenant une licence du CRTC, Classe A (85 inscrits)	
Classe A*	
1285103 Ontario Inc. (Uni-Link Gateway Exchange)	
3461386 Canada Inc. (Econophone Canada)	
3543676 Canada Inc. (ICS Telecom)	
360 Atlantic (Canada) Inc.	www.360networks.com
503197 N.B. Limited	www.cwc.com
507964 N.B. Ltd.	
857903 Alberta Ltd.	
ACCTelenterprises	
AIC Asian International Services (Alberta) Corporation	www.aicom.com
ARC Phone Canada Inc.	
AT&T Canada Corp.	www.attcanada.com
AT&T Global Network Services Canada Co.	www.attcanada.com
BCE Mobile Communicatons (Bell Mobility)	www.bce.ca
BCE Nexxia	www.bce.ca
Bell Canada	www.bell.ca
Bell Mobility Cellular Inc.	www.bell.ca
Brain Trust International	www.braintrust-tele.com
Bzaat Communications	
Cable and Wireless HKT (Pacific) Limited	www.cwhkt.com
Call-Net Technology Services	www.callnet.ca
Can-Med Telecom Corporation	
Cap-Com Telecommunications Inc.	
Cignal Global Communications Canada ULC	www.cignal.com
Deutsche Telekom (Canada) Inc.	www.deutschetelekomcanada.com
Digital Broadcast Network Corporation	
EDS of Canada Ltd.	www.eds.ca
EQUANT Canada Inc.	www.equant.com
Far East Gateway Telecom Inc.	
Gateway Telephone Limited	www.gatewaytel.com
Global One Communications	www.globalone.net
Globalstar Canada Co.	www.globalstar.ca
Hanbu Communications Inc.	www.hanbu.com
Hitel Communications Canada Inc.	www.hitelcanada.com
iBasis Inc.	www.ibasis.net
Incomtel Global Network Inc.	www.incomtel.com
Innofone Canada Inc.	www.innofone.com
International Exchange Networks, Ltd. (IXnet)	www.ixnet.com
Interoute Networks Ltd.	
JUCH-TECH Inc.	www.juch-tech.com
LDMI Telecommunications of Canada Limited	www.ldmi.com
Maritime Tel & Tel (MTT)	www.mtt.ca
MFS Communications of Canada Inc.	
MTS Communications Inc.	www.mts.mb.ca
NBTel	www.nbtel.nb.ca
*Liste des titulaires d'une licence émise le 8 juin 2000	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Class-A.htm	

Tableau B-12 (suite)

Fournisseurs de services de télécommunication internationale détenant une licence du CRTC, Classe A (85 inscrits)	
Classe A*	
NewTel Communications Inc.	www.newtel.ca
Nexgen Communications Inc.	
North American Gateway Inc.	www.nag.ca
Northwestel Inc.	www.nwtel.ca
One Team Communications	
Pacific Gateway Exchange (Canada) Inc.	www.pgexch.com
Phonetime International Inc.	www.phonetime.ca
Primus Telecommunications	www.primus.ca
Québec-Téléphone	www.quebectel.com
QuébecTel Alizé	
QuébecTel Mobileté	www.quebectel.com
Rogers AT&T Wireless	www.rogers.com
RSL COM CANADA INC.	www.rslcom.ca
Société Internationale de Télécommunications	
STAR Telecommunications	www.startel.com
Startec Global Communications Company	www.startec.com
Stratos Wireless	www.stratos.ca/
T-One Communications	www.t-onecom.com
TYT Enterprises	
TC2 Communications	
TelCanada Universal Network Corporation	
Teleglobe Communications Services Inc.	http://www.teleglobe.com/
Téléglobe Inc.	http://www.teleglobe.com/
Telehop Communications Inc.	www.telehop.com
Telesat Canada	www.telesat.ca
TELUS Communications (BC) Inc.	www.telus.ca
TELUS Communications Inc.	www.telus.ca
TELUS Mobility Cellular Inc.	www.telus.ca
TELUS Services	www.telus.ca
TELUS Systems Support	www.telus.ca
TMI Communications	www.tmisolutions.com
TUN International Networks Limited	
TV2GO Inc.	www.tv2go.com
UTI-Unilink Telecommunications Inc.	www.unilink-tel.net
Vancouver Teleport Ltd.	
Vidéotron Teleport Ltd.	www.videotron.com
VMR TEL INC	
Voice-Tel of Canada Ltd.	
WorldxChange Communications	www.worldxchange.com
*Liste des titulaires d'une licence émise le 8 juin 2000	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/	

Tableau B-13

Fournisseurs de services de télécommunication internationale détenant une licence du CRTC, Classe B (105 inscrits)	
Classe B*	
101-6555 Long Distance Corp.	
1032468 Ontario (Dial-Tel Network)	
1071837 Ontario Inc.	
ABS-CBN Telecom, North America Inc.	www.abs-cbn.com/international/
Achatplus Inc.	www.achatplus.com
Advanced Communications Systems	
AIC Asia International Services	www.aicom.com
Aimex Communications Inc.	www.airnex.com
AirOne Canada Communications Inc.	
All Communications Network of Canada Co.	www.acncanada.com
Allied Telecom Inc.	
Alternacall Inc.	www.1-800-hi-its-me.com
Altline Communications Inc.	www.altline.com
Americatel Corporation	www.americatel.net
Ameritech Communications International, Inc.	
AMI Telecommunications	www.amitel.com
Amtelecom Inc.	www.amtelgroupinc.com
AT&T Canada Enterprises Company	www.attcanada.com
AT&T Canada Telecom Services Company	www.attcanada.com
AT&T PrePaid Card Company	www.attcanada.com
Aurora International Telecommunications Inc.	
BABCN, L.L.C.d/b/a Service Net	
Bell Satellite Services Inc. (BBSI)	www.bell.ca
Blood Hills Telecommunications Inc.	
BT Toronto Telecommunications Inc.	
BV Communications	www.bvcom.com
Cable and Wireless Global Markets Inc.	www.cwusa.com
Cable and Wireless USA	www.cwusa.com
Call-Net Communications Inc. (CNCI)	www.callnet.ca
CanopCo Incorporated	www.canopco.com
Canquest Communications (Canada) Inc.	www.canquest.com
Celluworld Inc.	www.celluworld.com
Cityfone Telecommunications Inc.	www.cityfone.net
Clearnet Inc.	www.clearnet.com
CNC Admin Inc.	
CNT Admin Inc.	
Communications Télosystème Inc.	
Corporation of the city of Thunder Bay	www.tbaytel.net
Darome Canada Inc.	www.darome.com
Distributel Communications Ltd.	www.distributel.ca
Ditell Consultants Inc.	
Dryden Municipal Telephone System	
ECS Enhanced Cellular Systems Inc.	
*Liste des titulaires d'une licence émise le 1er mai 2000	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/	

Tableau B-13 (suite)

Fournisseurs de services de télécommunication internationale détenant une licence du CRTC, Classe B (105 inscrits)	
Classe B*	
EOT Telecommunications of Canada	
Excel Telecommunications (Canada) Inc.	www.excel.com
FIRST TELEVOICE INC.	
Gold Line Telemanagement Inc.	www.goldline.net
Island Telecom	www.islandtel.ca
Korea Telecom America Inc.	www.ktamerica.com
Maskatel Inc.	
Microcell Connexions	www.microcell.ca
Microcell Solutions	www.microcell.ca
Millennium Global Telecom Inc.	
MT&T Mobility	www.mtt.ca
MTS Mobility	www.mts.mb.ca
NEF Canada Inc.	www.nefcanada.com
New Millenium ConQuest Service Corporation	
NewTel Mobility Limited	www.newtel.com
Nexicom Mobility Inc.	www.nexicom.net/mobility/
NMI Mobility	www.nmi.ca
NorTel Mobility Inc.	www.nortelmobility.on.ca
Northern Telephone Limited	northerntel.on.ca
Northwestel Mobility	www.nwtel.ca
Novus Telecom	www.novus-tele.com
One Call Communications, Inc. d/b/a	www.onecall.net
Optel Communications Corporation	
Pacifictel Communications Inc.	www.pacifictel.com
Planetel Telecommunications Inc.	
Primus Network Services Inc.	www.primustel.ca
Progressive International Telecommunications	
PT-1 Communications Canada Inc.	www.pt-1.com
Quartet Service Corporation	www.quartetservice.com
Québec Communications Inc.	www.quebectel.qc.ca
Qwest Communications Corporation	www.qwest.com
Réseau Tel-Synergie Inc./Tel-Synergy	
Rhino Com International Inc.	www.rhinocom.com
SelectCom Inc.	www.selectcom.ca
Shared Technologies of Canada	www.sharedtechnologies.com
Skytel Communications Corporation	
Sogetel Inc.	www.sogetel.com
Sonic Networks Inc.	www.gosonic.com
Sprint Canada Inc.	www2.sprintcanada.ca
Tel-e Connect Systems Ltd.	www.tcscanada.com
Télébec Ltée	www.telebec.qc.ca
Télébec Mobileté	www.telebec.qc.ca
Telus Mobile Inc.	www.telus.ca
*List of Licenses Issued on May 1st 2000	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/	

Tableau B-13 (suite)

Fournisseurs de services de télécommunication internationale détenant une licence du CRTC, Classe B (105 inscrits)	
Classe B*	
TON Services	www.tonservices.com
Town of Kenora Telephone Division	
TransGlobe Internet and Telecom Co. Ltd.	
ValleyTel Inc.	web.trytel.com/at_work/valleytel
Vanguard Telecommunications Inc.	
Vidéotron Ltée	www.videotron.com
Vidéotron Télécom Ltée	www.videotron.com
VoCall Communications Corp	www.vocall.com
Westmount Telecom	www.westmount.net
Westport Telephone Company Limited	www.westportel.com
Worldwide Fiber (FOTS) No. 3 Ltd.	
Yak Communications (Canada) Inc.	www.yak-attack.net
*List of Licenses Issued on May 1st 2000	
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/	

Tableau B-14

Revendeurs de services Internet haute vitesse au détail (57 inscrits)	
1215012 Ontario LTD. / Webgate Internet Services	
9088-4495 Québec Inc. (faisant des affaires sous Réseaux Canada/ Networks Canada et eican.com)	
Atréide Communications Inc.	www.atreide.net
Barrie Connex Inc.	www.bconnex.net
Cablovision Warwick Inc.	
Captelco inc.	www.captel.com
ClicNet Télécommunications, Inc.	www.qbc.clic.net
Comnet Communications	www.comnet.ca
Compu-SOLVE Internet Services Inc.	www.csolve.net
CoopTel	www.cooptel.qc.ca
Cyberus Online Inc.	www.cyberus.ca
DLC-West Internet	www.dlcwest.com
Dotcom Inc.	www.dotcom.qc.ca
Efni Connect Ltd.	www.efni.com
Emonda Networks inc.	
Everest Broadband Network	www.everestbroadband.com
FibreTech Telecommunications Inc.	www.fibretech.net
FMMO Publications Informatiques Inc.	www.fmmo.ca
François D. Ménard	
Global Net Inc.	
iClub Inc.	www.iclub.org
Interbaun Communications	www.interbaun.com
Interjonction Inc.	www.jonction.net
Internet Access Worldwide	www.iaw.com
InterNet Kingston	www.kingston.net
InterPacific Online Inc	www.iponline.com
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Internet.htm	

Tableau B-14 (suite)

Revendeurs de services Internet grande vitesse au détail (57 inscrits)	
Islandnet AMT Solutions Group Inc.	www.islandnet.com
ISTOP.com	www.istop.com
ITI Inc.	www.iti.qc.ca
Look Communications Inc.	www.look.ca
Managed Network Systems Inc.	www.mnsi.net
Mondenet Technical Services Inc.	www.mondenet.com
Monisys Inc.	www.monisys.ca
NCG - The Connection	www.connection.com
NorthPoint Canada	www.northpointcanada.net
Octomedia Internet Corporation	
Octonet Communications Corporation	www.octonet.com
Pangea.ca Inc	www.pangea.ca
pavliks.com	www.pavliks.com
Proxymedia Inc. Division of Ontrack Ventures	www.proxymedia.net
PSINet limited	www.psi.ca
Qualitas	www.qualitas.com
Quik Internet	www.quik.com
Réseau Internet Québec Inc.	www.riq.net
RiverNet connections	www.rivernet.net
RSL COM Canada Inc.	www.rslcom.ca
Services Graphiques Multi-Média Inc.	www.multi-media.ca
ShockWare Inc.	www.Shockware.com
Six Dot Net Informatique Inc.	www.six.net
SMARTNET.CA	www.smartnet.ca
Softcom	www.softcom.ca
Technovision Systems, Inc.	www.tvs.net
Toronto Datacomm & Cables Inc.	www.tdc.on.ca
Trillium Soluctions Inc.	www.trilli.com
Trytel Internet Inc.	www.trytel.com
Vaxxine Computer Systems	www.vaxxine.com
Versus Informatique Inc.	www.versus.com
Vidéotron Télécom (1998) ltée (Videotron Communications Inc.)	www.videotron.com
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/Internet.htm	

Tableau B-15

Fournisseurs de circuits numériques aux abonnés	
C1.com. Inc.	www.c1.com
CoopTel	www.cooptel.qc.ca
Hostars Enterprises Inc.	www.hostars.com
ISTOP.com	www.istop.com
Look Communications Inc.	www.look.ca
NorthPoint Canada	www.northpointcanada.net
Rhythms Canada Inc. c/o Axxent Corp.	www.rhythmscanada.com
RSL COM Canada Inc.	www.rslcom.ca
Source: CRTC, http://www.crtc.gc.ca/ENG/public/Iplists/dsl.htm	

Tableau C-1

Vers un marché canadien concurrentiel dans le domaine de télécommunication Étapes importantes 1979-2000	
1979	Décision Télécom CRTC 79-11 - *La Télécommunication du CNCP: Interconnexion avec Bell Canada*, (17 mai 1979).
1982	Décision Télécom CRTC 82-14 - *Raccordement d'équipements terminaux fournis par l'abonné* (23 novembre 1982).
1984	Délivrance de licence aux fournisseurs de service concurrentiels de téléphonie cellulaire
1987	Privatisation de Téléglobe.
1989	La cour suprême confirme la juridiction fédérale sur les compagnies de téléphone de « Stentor ».
	Mise à jour de la *Loi sur la radiocommunication*.
	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis : permettant la concurrence entre le Canada et les États-Unis pour la fourniture de services de télécommunication améliorés (1 janvier 1989).
1992	Décision Télécom CRTC 92-12 - *Concurrence dans la fourniture de services téléphoniques publics vocaux interurbains et questions connexes relatives à la revente et au partage* (12 juin 1992).
	Privatisation de Telesat Canada.
1993	La nouvelle *Loi sur la télécommunication* pro-concurrentielle entre en vigueur.
1994	*Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)* : permettant la concurrence au niveau de l'Amérique du Nord pour la fourniture de services de télécommunication améliorés (1 janvier 1994).
	La cour suprême confirme la juridiction fédérale sur les compagnies de téléphone « indépendantes ».
	Engagement du gouvernement fédéral envers la stratégie canadienne de l'autoroute de l'information. Établissement du comité consultatif sur l'autoroute de l'information (CCAI).
	Annonce de la politique sur les services mobiles par satellite mondiaux et régionaux
	Décision Télécom CRTC 94-19 - *Examen du cadre de réglementation* (16 septembre 1994)
1995	Délivrance de la licence pour le service de communications personnelles (SCP) via réseaux concurrentiels sans fil.
	Délivrance de la licence pour le système de télécommunication multipoint local (STML).
1996	Politique sur la convergence du gouvernement (Août 1996).
	Le gouvernement fédéral dévoile sa stratégie « *La société canadienne à l'ère de*

Source: Industrie Canada

Tableau C-1 (Suite)

Vers un marché canadien concurrentiel dans le domaine des télécommunications Étapes importantes 1979-2000	
	l'information - pour entrer de plain-pied dans le xxi^e siècle » - Elle fournit un plan d'action concernant l'autoroute de l'information.
	Lancement d'un satellite mobile (MSAT).
1997	Décision Télécom CRTC 97-8 - Concurrence locale (1 mai 1997).
	Décision Télécom CRTC 97-9 - La réglementation des prix plafonds et aspects connexes (1 mai 1997).
	Décision Télécom CRTC 97-15 - *Co-implantation* (16 juin 1997).
	Décision Télécom CRTC 97-18 - *Mise en oeuvre du cadre de réglementation - Décision concernant les majorations provisoires des tarifs des services locaux et d'autres questions* (18 décembre 1997).
	69 pays parviennent à un accord sur les services de télécommunication de base dans le cadre de l'OMC (15 février 1997).
1998	Décision Télécom CRTC 98-2 - *Mise en oeuvre de la réglementation concernant le plafonnement des prix et questions connexes* (5 mars 1998).
	Décision Télécom CRTC 98-8 - *Concurrence des services téléphoniques payants locaux* (30 juin 1998).
	Décision Télécom CRTC 98-17 - *Régime réglementaire pour la fourniture de services de télécommunication internationale* (1 octobre 1998).
	Décision Télécom CRTC 98-22 - *Tarifs définitifs applicables aux composantes réseau local dégroupées* (30 novembre 1998).
	Fin du monopole de Téléglobe (1 octobre 1998).
1999	Décision Télécom CRTC 99-16 - *Service téléphonique dans les zones de desserte à coût élevé* (19 octobre 1999).
2000	Fin du monopole de Télésat (1 mars 2000).
	Décret P.C. 2000-1053 – Exige que le CRTC soumette un rapport annuel au gouverneur en conseil, pour les cinq prochaines années, sur l'état de la concurrence dans le marché canadien de télécommunication et sur la disponibilité de services de télécommunication évolués dans toutes les régions (26 juin 2000).
	Décision CRTC 2000-745 - Modifications au régime de contribution (30 novembre 1999).
	Décision CRTC 2000-746 - Concurrence dans l'interurbain et service amélioré pour les abonnés de Noroustel (30 novembre 1999).
Source: Industrie Canada	

Tableau C-2

Décisions stratégiques du CRTC concernant les abstentions	
Équipements terminaux	
Abstention - Vente d'équipements terminaux par des entreprises canadiennes	Décision Télécom CRTC 94-14
TELUS (Edmonton) - Abstention concernant la vente, la location et l'entretien des équipements terminaux	Ordonnance Télécom CRTC 99-69
Services interurbains	
Abstention - Services fournis par des entreprises canadiennes non dominantes	Décision Télécom CRTC 95-19
Abstention - Réglementation des services interurbains fournis par les compagnies de téléphone titulaires	Décision Télécom CRTC 97-19
Services de lignes directes et de données	
Abstention - Services fournis par des entreprises canadiennes non dominantes	Décision Télécom CRTC 95-19
Abstention - Réglementation des services commutés par paquets des compagnies de Stentor	Ordonnance Télécom CRTC 96-130
Abstention - Services de liaison spécialisée intercirconscriptions des compagnies de Stentor	Décision Télécom CRTC 97-20
Abstention - Services de réseau étendu (RE) fournis par les compagnies de téléphone assujetties à la réglementation	Ordonnance CRTC 2000-553
Services sans fil	
Réglementation des services sans fil	Décision Télécom CRTC 94-15
Abstention de la réglementation des services de télécommunication mobiles sans fil offerts par des compagnies autres que des compagnies de téléphone (incluant les affiliées des compagnies de téléphone).	Décision Télécom CRTC 96-14
Abstention de la réglementation des services de télécommunication mobiles sans fil de Bell	Décision Télécom CRTC 98-15
Abstention concernant la fourniture de services mobiles sans fil actuels et futurs par BC TEL, Bell, Island Tel, MTT, MTS, NBTel, NewTel et Québec-Téléphone	Ordonnance Télécom CRTC 99-991
Source: Industrie Canada, basé sur les informations du CRTC	

Tableau C-2 (Suite)

Décisions stratégiques du CRTC concernant les abstentions	
Internet (Services fournis par les entreprises de télécommunication)	
Réglementation de certains services de télécommunication offerts par des entreprises de radiodiffusion	Ordonnance Télécom CRTC 98-9
Abstention de la réglementation pour les services Internet de détail	Ordonnance Télécom CRTC 99-592
Câblage intérieur	
Bell Canada - Abstention de réglementation à l'égard des services de câblage intérieur de ligne individuelle	Ordonnance Télécom CRTC 99-1016
Services par satellite	
Télésat Canada - Abstention de réglementation à l'égard des services de compression vidéo numérique	Décision Télécom CRTC 94-20
Télésat Canada - Abstention de réglementation pour la vente et la location de stations terriennes	Décision Télécom CRTC 94-23
Télésat Canada - Abstention de réglementation pour la vente et la location de stations terriennes	Ordonnance Télécom CRTC 95-892
Télésat Canada - Abstention de réglementation à l'égard des services de voies radiofréquences	Décision Télécom CRTC 98-24
Services de télévision hors programmation sur voie complète fournis par des entreprises canadiennes	
Réglementation des services de télévision sur voie complète	Décision Télécom CRTC 97-2
Services internationaux	
Régime réglementaire pour la fourniture de services de télécommunication internationale	Décision Télécom CRTC 98-17
Téléglobe Canada Inc. – Abstention concernant GlobeaccessTel et les aspects connexes	Décision Télécom CRTC 99-14
Abstention de réglementation des ententes entre entreprises de télécommunication canadiennes et étrangères	Ordonnance Télécom CRTC 99-1202
Source: Industrie Canada, basé sur les informations du CRTC	

Glossaire

Actif

Toute possession qui a une valeur d'échange.

Amortissement

L'imputation graduelle d'éléments d'actif incorporels immobilisés et de frais reportés (p. ex., fonds commercial, brevets, frais de financement, coûts de transformation commerciale).

Autres investissements

Investissements dans des actifs autres que des actifs immobilisés. Par exemple, l'acquisition des actifs d'une autre entreprise.

Avoir (*ou capitaux propres*)

Inclut le capital investi par les actionnaires, par le biais d'achat d'actions ordinaires et privilégiées, et de gains accumulés par des activités rentables.

Bénéfice d'exploitation

Produits d'exploitation après que les frais d'exploitation ont été déduits.

Capital-actions

La valeur comptable combinée des actions ordinaires et privilégiées d'une entreprise.

Dépenses en immobilisations

Montant utilisé pendant une période spécifique pour acquérir ou améliorer des actifs à long terme, tel qu'une propriété, une usine, ou un équipement.

Dépréciation

L'imputation graduelle d'actifs fixes, tel qu'une propriété, une usine et un équipement.

Dettes

Le terme utilisé pour décrire les obligations financières qui apparaissent au bilan d'une entreprise (p. ex. comptes fournisseurs, créance).

EBIT ***(Résultat avant intérêts et impôts)***

Les produits d'exploitation, nets de frais d'exploitation mais avant d'inclure les frais de paiements d'intérêt et de taxes.

EBITDA ***(Excédent brut d'exploitation)***

Les produit d'exploitation nets de frais d'exploitation mais avant d'inclure les frais de dépréciation et d'amortissement, de paiements d'intérêts et de taxes.

Frais d'exploitation

Coûts associés aux ventes et aux fonctions administratives pour les différencier des coûts associés à la production.

Flux de trésorerie affecté à l'exploitation

Les liquidités générées par les activités d'exploitation. Égal au revenu net + frais hors caisse + décroissance des fonds de roulement autre que les disponibilités, ce qui représente le coût du capital.

IPC (Indice des prix à la consommation)

Un index utilisé par Statistique Canada pour mesurer l'inflation des prix de l'économie. L'IPC fait un suivi des changements dans les prix générés par les articles de consommation à panier fixe.

Marge bénéficiaire

$$\frac{\text{Profit (Perte)} \times 100}{\text{Produits d'exploitation}}$$

Un indicateur de rentabilité.

Marge bénéficiaire nette (Perte)

Le revenu net mesuré en pourcentage des produits d'exploitation.

Marge d'exploitation

$$\frac{(\text{Produits d'exploitation} - (\text{Frais d'exploitation} + \text{Dépréciation \& Amortissement}) \times 100}{\text{Produits d'exploitation}}$$

Marge nette

$$\frac{\text{Profit net (Perte)} \times 100}{\text{Produits d'exploitation}}$$

Un indicateur de rentabilité.

Monopole

Une industrie dans laquelle une entreprise offre le service à l'ensemble du marché.

PIB

Constitue une mesure de la valeur ajoutée à l'économie par l'industrie. Le PIB au coût des facteurs représente essentiellement les ventes totales de l'industrie (rendement brut) moins l'entrée de biens et services provenant de sources autres que l'industrie elle-même.

Pourcentage de variation pour 1995 / 1996

$$\frac{a \times 100}{b} - 100$$

a = Numéro de fin de période
b = Numéro de début de période

Produits d'exploitation

Le revenu généré par la fourniture de services et la vente de biens pendant une période donnée.

Ratio d'endettement

Représente la partie du capital financé par la dette à long terme.

$$\frac{\text{Dette à long terme}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Ratio de liquidité générale

$$\frac{\text{Actifs à court terme}}{\text{Passif exigible}}$$

Un indicateur de liquidité financière. Les actifs à court terme sont des actifs qui peuvent être rapidement convertis en espèces. Le passif exigible représente les dettes qui doivent être honorées à brève échéance. Les actifs à court terme doivent normalement respecter les obligations du passif exigible.

Recettes nettes

Réfère au revenu généré par des entreprises internationales de télécommunication après avoir considéré les paiements aux autres entreprises pour la terminaison du trafic.

Rendement de l'actif

$$\frac{\text{Profit (Perte)} \times 100}{\text{Actif total}}$$

Rendement des capitaux propres

$$\frac{\text{Profit (Perte)} \times 100}{\text{Investissement total en capital}}$$

Un indicateur de rentabilité qui est basé sur le profit net après les taxes.

Revenu net

Réfère au revenu généré par des entreprises internationales de télécommunication après avoir considéré les paiements aux autres entreprises pour la terminaison du trafic.

RMMU (Revenus moyen mensuel unitaire)

$$\frac{\text{(Revenus d'un service de cellulaire/SCP/RMS)} \div 12}{\text{Moyenne annuelle du nombre d'abonnés}}$$

Mesure la moyenne des revenus qu'un service de cellulaire/SCP/RMS génère pour chaque abonné.

Variation annuelle moyenne (Composée) ou TCAC *(Taux de croissance annuel composé)*

$$(((a / b)^{1/n})-1) \times 100$$

a = Nombre de fin de période
b = Nombre de début de période
t = Nombre d'années

Variation pendant la période (%)

$$\frac{(a - b) \times 100}{b}$$

a = Numéro de fin de période
b = Numéro de début de période

Centrale téléphonique

L'unité de base pour l'administration et la fourniture de services téléphoniques par une ESLT qui inclut normalement une ville, une municipalité ou un village et les régions adjacentes. À l'intérieur d'un central téléphonique et vers d'autres centraux qui disposent du service régional étendu (SRE) ou de services similaires avec ce central téléphonique, tous les abonnés peuvent placer un nombre illimité d'appels d'une quelconque durée à tous les autres abonnés sans être imputé des frais d'interurbain. Les centraux pour lesquels un service régional étendu (SRE) ou des services similaires ont été établis continuent néanmoins d'être des centraux séparés et distincts.

Contribution

Réfère au flux de revenus générés par les services dont les tarifs sont supérieurs aux coûts par rapport aux services dont les tarifs sont inférieurs aux coûts, principalement les services résidentiels locaux de base; plus particulièrement, les revenus qui proviennent des services interurbains pour subventionner les services résidentiels.

Critère d'imputation

Critère que le Conseil a adopté pour déceler les stratégies de prix ciblés anticoncurrentielles. Ce critère vise à assurer que les prix de tous les services des compagnies de téléphone soient établis de manière à recouvrer tous les coûts causals, y compris la contribution et les frais d'accès au réseau.

Déficit des services locaux/d'accès

Le terme « déficit des services locaux/d'accès » réfère au déficit qui se produit lorsque les revenus des services locaux et d'accès combinés ne sont pas suffisants pour couvrir les coûts associés.

Dégroupage

La politique qui exige que les ESLT rendent disponibles les installations individuelles essentielles sur une base tarifaire.

ESL

Entreprise de services locaux, définie dans la décision sur la concurrence locale comme étant soit une ESLT (entreprise de services locaux titulaire), soit une ESLC (entreprise de services locaux concurrentielle).

ESLC

Entreprise de services locaux concurrents: Une compagnie enregistrée auprès du CRTC pour fournir des services locaux en concurrence avec des compagnies de téléphone titulaires.

ESLT

Entreprise de services locaux titulaires : les compagnies de téléphone existantes qui exercent un monopole.

Facteur exogène (Facteur Z)

Un élément de la formule des prix plafonds qui incorpore une modification spécifique à l'industrie des télécommunications résultant des actions législatives, judiciaires ou administratives qui ne sont pas sous le contrôle de la compagnie.

FSI (fournisseur de service Internet)

Vend de l'accès Internet aux entreprises et aux clients résidentiels.

Indice du produit intérieur brut (I-PIB)

Un index qui mesure le coût d'un panier fixe de biens et services, ce qui établit le PIB dans une année de base spécifique. C'est le facteur d'inflation (I) utilisé dans l'index du prix plafond.

Installation essentielle

Définie dans la décision sur la concurrence locale comme étant une installation, une fonction, un processus ou un service qui respectent trois critères : ils sont contrôlés en régime de monopole; une ESLC en a besoin comme intrant pour fournir des services; et une ESLC ne peut pas les reproduire économiquement ou techniquement. Les installations qui répondent à cette définition sont soumises au dégroupement et à la tarification obligatoires. Une ESLT doit également considérer les taux tarifés pour ces installations comme des coûts en appliquant le critère d'imputation.

Lignes

Réfère aux lignes locales. Un terme utilisé pour décrire le fil qui connecte une entreprise ou une résidence au RTPC.

Lignes locales dégroupées

Réfère au processus par lequel les ESLT permettent aux autres fournisseurs de services de télécommunication d'utiliser leurs lignes locales.

Paniers de services

Un groupe de services assujettis aux contraintes d'établissement des prix conformément à la réglementation des prix, et basé sur des critères qui font que l'homogénéité et la similarité dans les prix de la demande sont flexibles.

Rééquilibrage des tarifs

Le terme « rééquilibrage des tarifs » réfère à une augmentation du prix des services d'accès locaux afin d'amener les tarifs de ces services plus compatibles avec les coûts des services, et réfère à la réduction correspondante du taux de contribution des services interurbains, ce qui permet de réduire la subvention qui s'applique à ces deux classes de services.

RMSA (Radio mobile spécialisée améliorée)

Un système de télécommunication sans fil qui utilise des fréquences radio de la bande 800 MHz pour fournir des services mobiles de répartiteur et d'accès au RTPC. Le RMSA utilise une technologie numérique sur une architecture de réseau multicellulaire.

RTPC (Réseau téléphonique public commuté)

Réfère au réseau téléphonique mondial à accès commuté constitué d'une technologie de commutation et d'un médium de transmission qui est utilisé pour communiquer les signaux de voix, de sonorité, de vidéo et de données.

Service d'accès réseau (SAR)

Une connexion ou une ligne qui permet aux clients d'accéder au réseau téléphonique public commuté.

Subvention implicite et explicite

Les tarifs résidentiels locaux ont traditionnellement été établis sous les coûts. Le déficit qui en a résulté a été financé par les profits (c.-à-d., les contributions) des autres services. Les frais de contribution d'interurbain sont des frais explicites appliqués aux services interurbains et aux fournisseurs de services interurbains. Les subventions implicites représentent le flux interne des profits de certains services locaux, tel que les services optionnels et certains services d'affaire.

Subvention transférable

Une subvention qui est actuellement accordée au ESLT pour un service, et qui retourne au ESLC lorsque le ESLC prend le contrôle du service qui reçoit la subvention.

Taux de contribution des services interurbains

Taux payé par les fournisseurs de services interurbains pour subventionner le déficit des services d'accès local.

Transit

Trafic international de télécommunication qui n'origine pas et qui ne se termine pas dans le pays de l'entreprise. Par exemple, un trafic de télécommunication transporté par Téléglobe Canada entre les États-Unis et le Royaume Uni.